poslovna politika

SADRŽAJ	STRANA PAGE	CONTENTS
Akcenti: **ZAČARANI KRUG JUGO EKONOMIJE**	2	
Ekskluzivno: **Milivoje ZDRAVKOVIĆ**, generalni direktor, DD "TEHNOHEMIJA" – Beograd **PER ASPERA AD ASTRA**	4	
Aktuelna tema: **REGULISANJE DUGOVA SRJ**	8	
Gost broja: **Milimir KOVAČEVIĆ**, generalni direktor, "ALBUS" – Novi Sad **OSTVAREN PORAST PROIZVODNJE**	10	
Gledišta: **KRATKE NOGE IZIGRANOG POVERENJA**	13	
Tranzicija: **TACIS – Kooperacija sa Ruskom Federacijom**	17	
Poreski sistemi: **PROBLEMI IZGRADNJE PORESKOG SISTEMA U USLOVIMA OGRANIČENIH NADLEŽNOSTI SRJ JUGOSLAVIJE U TOJ OBLASTI**	18	
Propisi i praksa: **ZAKON O STRANIM ULAGANJIMA: NI NAPRED NI NAZAD**	20	
Ekonomski odnosi sa inostranstvom: **IZVOĐENJE INVESTICIONIH RADOVA U INOSTRANSTVU KAO VIŠI OBLIK POSLOVNE SARADNJE SA INO-PARTNERIMA**	23	
Međunarodni ekonomski odnosi: **SVETSKA TRGOVINSKA ORGANIZACIJA**	26	
KOMPENZACIONI POSLOVI U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI	29	
Agrarna politika: **AGRARNI BUDŽET I FINANSIRANJE AGRARNE POLITIKE**	31	
Agrar: **NUŽNOST AGRARNOG IZVOZA**	34	
BUSINESS POLICY	II	*Mr. Aleksandar GRAČANAC, M. Sc.,* **The Importance of Foreign Trade Transactions**
	IV	*Ms Jelica MINIĆ, D. Sc.,* **Directions to Establish Regional Links**
	VII	**ECONOMIC NEWS**
Organizaciono ponašanje: **VOĐENJE PREDUZEĆA**	36	
Marketing: **"ŽIVOTNI VEK" PROIZVODA KAO FAKTOR VREDNOSTI PREDUZEĆA**	40	
Svetsko tržište: **EKOLOŠKO ETIKETIRANJE I MEĐUNARODNA TRGOVINA**	42	
Nafta: **SAVREMENA KRETANJA NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU NAFTE**	44	
Menadžment: **UPRAVLJANJE KONFLIKTIMA I POLITIKA ORGANIZACIJE**	47	
Čelik: **PROIZVODNJA I TRŽIŠTE ČELIKA U SVETU I JUGOSLAVIJI**	54	
Svetska iskustva: **IZLAZAK NA TRŽIŠTE PACIFIKA**	57	
Prikaz: **MENADŽMENT ZNANJA U AKCIJI**	60	
Panorama	62	

poslovna politika

poslovni časopis
business monthly

Osnivačko društvo:
"POSLOVNA POLITIKA"
izdavačka i konsalting preduzeća
11080 Zemun, Bulevar Nikole Tesle 3

Generalni pokrovitelj časopisa od 1995. god.:
"CENTROPROIZVOZ"
Beograd - Surčin

Direktor i glavni i odgovorni urednik
Manager/Editor in Chief
Vladimir TRAJKOVIĆ

Urednik/Editor
Olga ILIĆ

Tehnički urednik/Art and Lay-out
Vladimir JONTIĆ

Organizator marketinga/Marketing Assistant
Smiljka GAVRILOVIĆ

Prevod/Translations
Slobodan JOVANOVIĆ

Šef prodaje/Chief Subscription
Mirjana PEJANIĆ

Telefon/Telephones:
redakcija/Editorial Office: **611-293, 199-999**
pretplata/Subscription Dpt.: **192-038**
telefax: **011/611-429**

IZDAVAČKI SAVET/Publishing Committee:

Ljubisav BAČANIN, dr Velimir BRANKOVIĆ, Savo ČOROVIĆ, Slobodan ĆEROVIĆ, Dragan DAMJANOVIĆ, Predrag DUMANOVIĆ, Milan DAKOVIĆ, dr Ljubodrag ĐINĐIĆ, Slobodan ĐORĐEVIĆ, mr Dragan IVANOVIĆ, Bogdan KRSMANOVIĆ, Radovan KRSTIĆ, Nebojša KRUNIĆ, Dragan MARKOVIĆ, dr Slavko MILINKOVIĆ, Ljubisav MILOVIĆ, Radovan NIKOLIĆ, dr Miodrag OCOKOLJIĆ (predsednik), Slavoljub PETROVIĆ, Mirko PILJAK, Vidoje PJEVČEVIĆ, dr Marko POPOVIĆ, Milorad POPOVIĆ, Milorad PUTNIK, dr Čedomir RADENOVIĆ, Slobodan RADULOVIĆ, Milorad RAKČEVIĆ, Vlado SPARAVALO, Milivoje STANOJLOVIĆ, Slavko TODOROVIĆ, Vladimir TRAJKOVIĆ, Dušan TRIVUNOVIĆ, Vidoje VUJIĆ, Dragoje VUKMANOVIĆ

REDAKCIONI ODBOR/Editorial Board:

dr Nemanja BOŽIĆ, dr Zdenka ĐUREĆ, Olga ILIĆ, Mihailo JOVANOVIĆ, Slobodan JOVANOVIĆ, Nisim KONFINO (predsednik), dr Vesna MILIĆEVIĆ, dr Mirjana PETKOVIĆ, mr Slobodan STOJANOVIĆ, Vladimir TRAJKOVIĆ

ČASOPIS IZLAZI MESEČNO
Godišnja akontaciona pretplata/Yearly subscription rate:
200 dinara
Žiro račun: **40805-603-0-15458**

Redakcija zadržava sva prava redakture teksta, naslova, međunaslova i tehničkog oblikovanja svih primljenih materijala. Rukopisi se ne vraćaju. All right reserved to edit all texts, headlines, subtitles, and lay-out of all the received materials. Manuscripts are not turned back.
Preštampavanje dozvoljeno samo uz navođenje izvora.
Reproduction permitted, quoting the source.

Na osnovu mišljenja Sekretarijata za informacije SR Srbije broj 413-01-85/91-01 od 07. 02. 1991. godine, na ovo izdanje se plaća porez po stopi od 3%.
According to the opinion of the Secretariat for Information of the SR Serbia No. 413-01-85/91-01 of February 7, 1991, turnover tax is paid (3%).

Slog:
"SIV", Beograd

Štampa/Printed by:
"METEM" Sopot

JULY-AUGUST
1988

BUSINESS POLICY

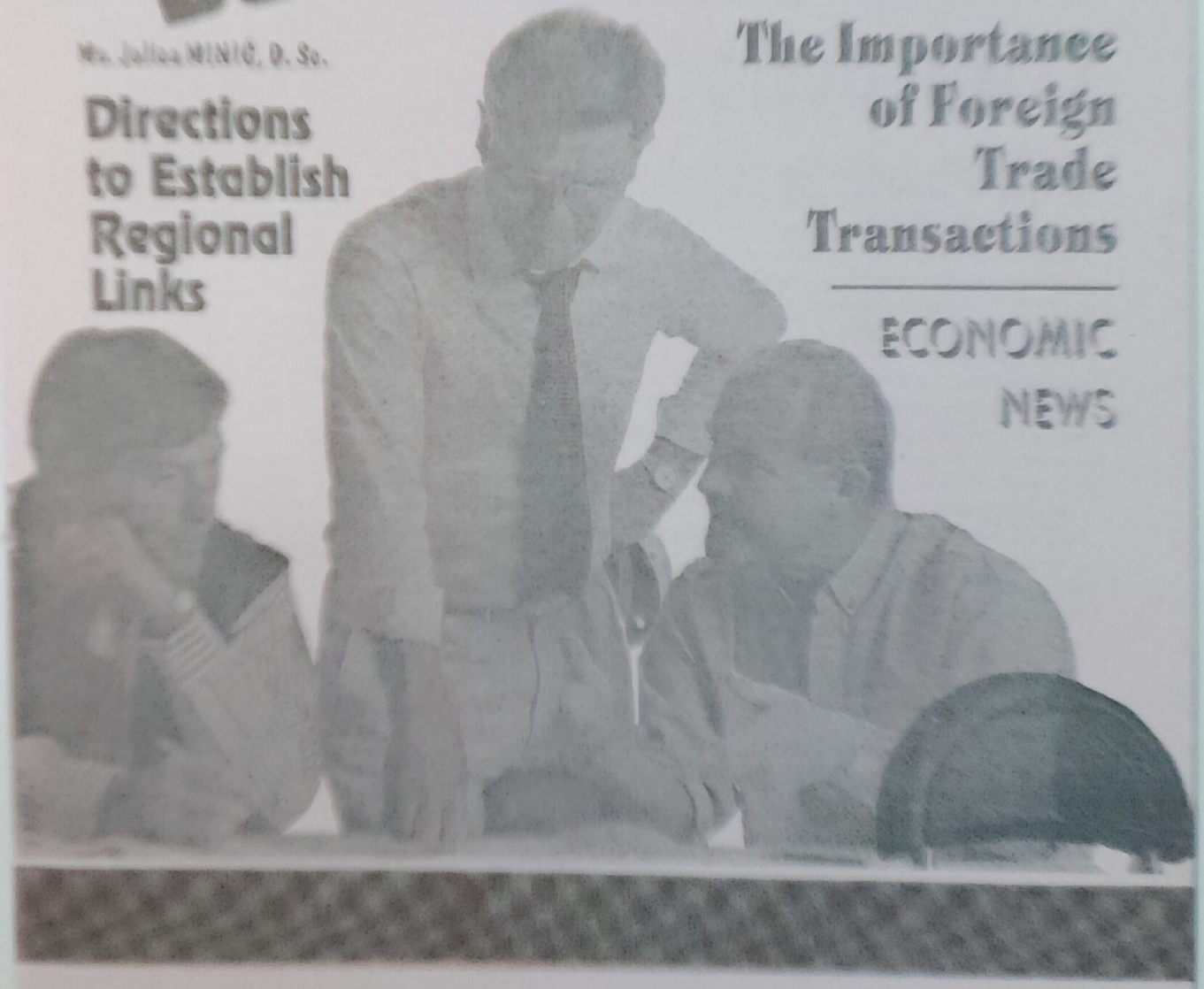
Mr. Aleksandar GRAČANAC, M. Sc. (Econ.)

The Importance of Foreign Trade Transactions

Ms. Julica MINIĆ, D. Sc.

Directions to Establish Regional Links

ECONOMIC NEWS



Mr. Aleksandar GRAČANAC, M. Sc. (Econ.)

HEMPRO Holding Co., Belgrade

DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET

UDC 339.54 : 338.22(497.1)

The Importance of Foreign Trade Transactions

- Implications for the Yugoslav Economy

Modern theory and practices of foreign trade transactions increasingly point to the importance of these arrangements for economic development, especially in case of developing countries. However, development of the world economy is known for having taken two contradicting directions in the last fifty years.

One direction reflected striving to apply restrictive and protectionist measures in order to protect internal development of the national economies from the devastating international competition. This direction mainly used to be taken by developed and medially developed countries. The other group of developed countries, i. e. that other direction, tried to give back the multilateral character to the global trade, basing on relatively free flows of goods and capital in the world market, with implementation of the modern management.

Such contradicting trends in the global economy used to aggravate economic situation in all national economies.

Such developments in the world economy led to ever sharper structural problems, slowing down of rates of economic growth, growths of inflation, decreases in production outputs, which taken altogether produced the growing unemployment. Traditional forms of economic transactions failed to produce fully correct solutions for cooperation on equal bases, thus also failing to resolve the problem of a global development of the world economy. These forms increasingly represent the past, while the level of development of international exchange reached requires new and special forms of cooperation.

Such difficulties are especially faced by less developed countries, the FR Yugoslavia among them.

The modern world economy is burdened by a series of contradictions, with its future depending on solutions thereof. Among other things, these contradictions also derive from:

- disharmony of mechanisms of cooperation between the developed and underdeveloped countries,
- conflicting interests in the USA – Japan – European Union triangle,
- opet questions of economic cooperation between the market economies, on the one side, and the former centrally planned economies that are still to build market economies and high levels of social democracy, on the other side.

Forecasts exist that, despite the new technological achievements, the worsening of economic contradictions and crises-producing diturbances will be continued by the year of 2000. The world of a powerful dynamism shall not be favouring any weak, inefficient, and poorly organized economies. This is why the foreign trade forms of business transactions, in their economic essence, conditions of inplementation, concepts, formation manners and aspects, technology of execution, and financial situation do represent and will represent a separate category, as follows: compensation arrangements, barter arrangements, transit arrangements, cooperations, pure form of re-export, re-export finishing arrangements, indent arrangements, technology transfers, joint ventures, know-how, exports of capital, joint appearance on third markets, leasing, franchising, representation and consignation, border trade, and the like. One can say with certainty that in the last fifty years some individual forms of such arrangements played a significant role in coming over all contradictions in the world market; viewed from this angle, their role will be decisive in future still. Especially important was the role they played in bringing less developed countries to the world market, among them also the former SFRY, as well as the FR Yugoslavia of today. It is exactly these facts and the present moment of the Yugoslav economy that pose the question of the role of foreign trade managers and of their vision and estimate of the most profitable arrangements and transactions to stimulate realization of the economy's new development cycles.

The Author's own research conducted during the course of 1993 collected answers by the most competent foreign trade managers and by economic attachés of 12 foreign countries. The specially programmed poll and use of Delfi method included 50 foreign trade managers in the country's largest foreign trade firms – Hempro, Progres, Jugometal, Intercommerce, INEX-Interexport, GENEX, Centrotextil, Invest-

Import, Jugoexport, YU-Commerce "Braća Karić". Studeid were their positions and opinions deriving from many years of experience in implementation of foreign trade management concerning importance of foreign trade arrangements for the development of the world economy and the national economy. The economic attachés polled were from Belgrade-based embassies of: Great Britain, Russsia, Czechia, Austria, Cyprus, Japan, China, Brazil, Canada, Egypt, Nigeria, and Jordan. Average age of the managers and foreign economic attachés was 43. In case of the domestic subjects years of experience in foreign trade averaged 17, with the foreigners 10 years. Answers given by the economic attachés showed a significant correlation with those given by the domestic managers.

The question on influence of foreign trade arrangements on the development of the world market received answers describing that influence as strong in case of 92.5% of the polled.

The largest number of the polled (85%), regardless of the degree of own country's development, responded that foreign trade arrangements are of a great significance. However, every fifth subject (22.5%) thought this influence was directed toward developing countries.

According to the polled managers and economic attachés, the top three forms of foreign trade arrangements with the largest influence and repercussions on the economic development are: imports-exports (45%), re-export finishing arrangements and barter deals (37.5%), and compensations (35% of the polled), followed by: specialization and cooperation (25%), technology transfers (17.5%), know-how (12.5%).

When the world was of the most profitable arrangements in foreign trade exchange, the largest number of the polled (55%) opted for re-export in its traditional forms, for re-export finishing deals (45%), for exports (35%), for barter arrangements (3%), know-how (25%), joint ventures (20%) specialization and cooperation (15%), representations (10%).

The question on importance of re-export finishing arrangements and compensation deals in foreign trade transactions for the FR Yugoslavia received the following structure of answers: low (15%), medial/modest (32.5%), and large importance (47.5%). A similar structure of answers related to the developed countries: large (42%), i. e. developing countries (32.5%).

The growth trend of re-export finishing deals, compensation and barter arrangements in foreign trade exchange of the FR Yugoslavia was opted by 72.5% of the polled, 22.5% were for stagnation of the phenomenon, while 5% found the trend falling. Majority of the polled (52.5%) foresee modest utilization of these forms in cases of developed countries, while in cases of medially developed and developing countries 65% of the polled forecast growths.

The results of the programmed poll showed clearly that special types of foreign trade arrangements are very significant in all national economies. Through these forms of foreign trade arrangements all national economies realize very sensitive and responsible tasks, in this starting from the following criteria:

– contribution to development of economic cooperation with foreign countries

– stimuli to regional orientation in economic cooperation with foreign countries

– penetrating new markets, and planning competition on the existing ones

– stimuli of foreign trade exchange in clearing-type transactions offered to lowering of claims

– benefits for the foreign exchange and trade balances of a country

– supply of the home market and price stability

– stimuli to production at home oriented toward the world market

– high degree of utilization of the existing capacities, and creation of new ones

– stimuli to higher degrees of employment, and creation of new jobs

– realization of high quality requirements of ISO 9002, 9004

– creation of possibilities of bilateral coopeation with countries whose economies lack complementarity,. etc.

On the basis of all this, exceptionally important for performance of foreign trade activities is the high degree of organization of the national economy with practical functioning of the top-class management understanding managers ready to respond to the new requirements of the modern business. Long years of practical experience of the Yugoslav managers in foreign trade confirmed the basic functions of a modern-type manager to be in creation of arrangements, decision making, control of realization, communication and financial responsibility, especially under the UN economic sanctions. From the economic-geographic aspect, the new Yugoslavia must seek its appearance on the world market through intensive cooperation with the neighbouring countries, especially with the highly developed countries, through various forms of foreign trade arrangements, The comparatively sound technological basis of the country's industry, supplemented by imported technologies, cheap labour, shall attract foreign capital and foreign companies to invest their foreign exchange means aiming at realization of profits.

Development policies of exports orientation shall certainly have to be based exactly on special and higher forms of foreign exchange operations. Affirmation of these forms of foreign trade exchange is seen in the facts that the country's economy's access to the world market will be significantly aggravated, in the first place by lack of quality products that have passed the ISO 9004 standards requirements tests, and by insufficient financial foreign exchange means that would accompany exports, which in realization of arrangements automatically pushes traditional forms of imports and exports into backgrounds. Re-export finishing deals, classic-type compensations, barter arrangements, joint ventures, leasing, and the like, shall understand complex business constructs of imports of raws, technologies, capital, finishing, treatment/processing of finished products, and marketing in the countries investing the capital, or on the world market. Under the new conditions of business operations the transformed Yugoslav foreign trade shall have a new role – in partnership relations with producers appearing on the world market through the existing trade network, in this maximizing effective profitability of each existing profit-gaining point.

Simultaneously, amended by new knowledges the foreign trade management philosophy shall also be applied to improvement and perfecting of the existing managers and to generation of new ones, who will use their high communicative, linguistic, marketing, information-financial and other competences to adequately and at a right moment react to the sharp competition prevailing in the world market, aiming at realization of profitable ideas and arrangements.

From the aspect of a broader coverage desired, the conducted poll may have failed to offer global answers for a review of overall trends in the world market in the frames of foreign trade arrangements. Due to the effects of the economic embargo there existed no possibility to also poll foreign managers from large and less large companies all the world over. However, it did offer possibility to present the opinions and positions by economic attachés of some individual countries, as well as by a segment of the Yugoslav foreign trade managers, given in answers to the questions of how and in what manner to have the Yugoslav economy included into the global market after the UN economic sanctions have been lifted.

OCTOBER
1995

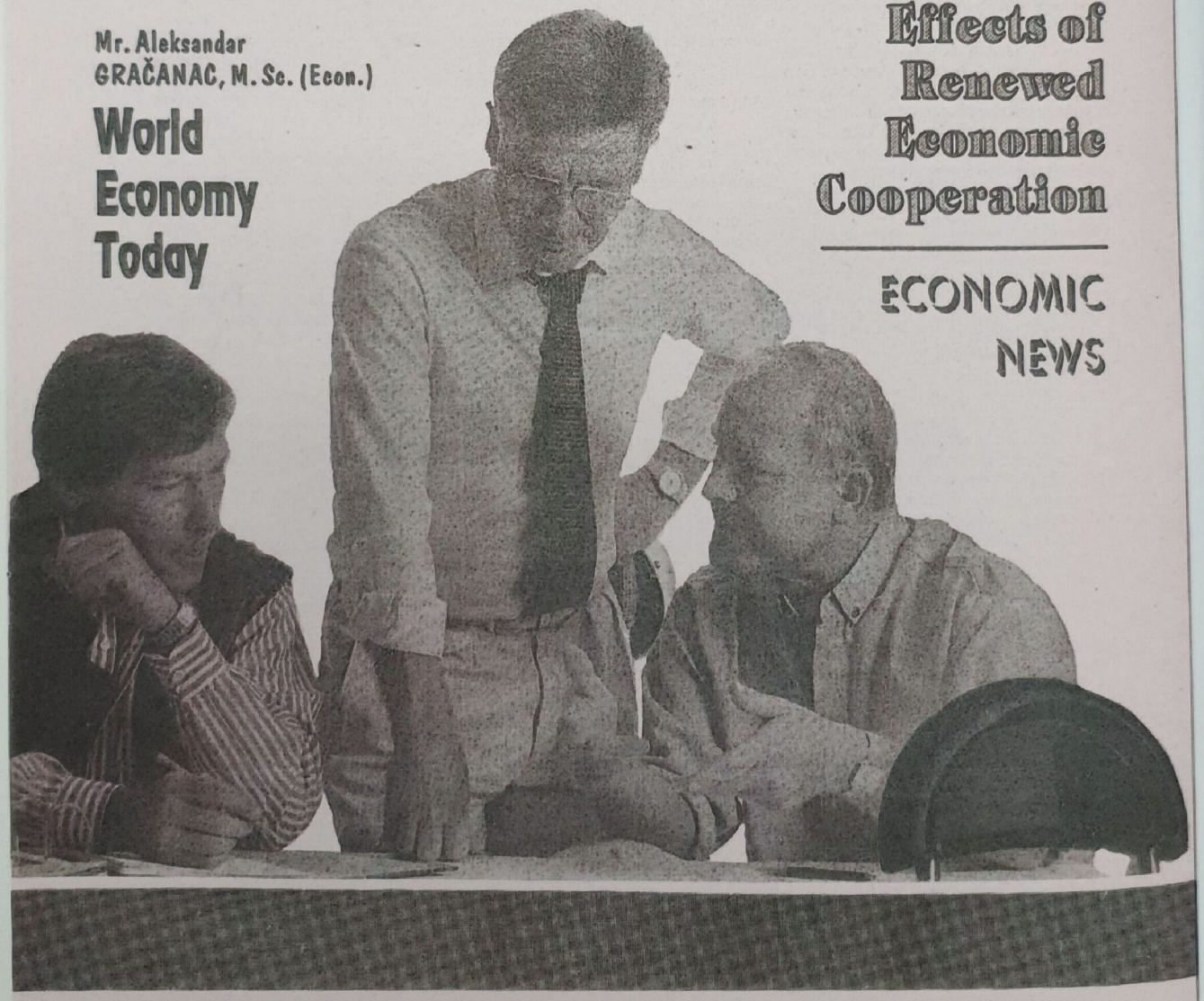
BUSINESS POLICY

Dr. Marta BAZLER-MADŽAR

Ways and Effects of Renewed Economic Cooperation

Mr. Aleksandar
GRAČANAC, M. Sc. (Econ.)

World Economy Today



ECONOMIC
NEWS

Mr. Aleksandar GRAČANAC, M.Sc. (Econ.)

ON SOME SPECIFIC FEATURES

UDC 339.9(100)

World Economy Today

One significant stage of development of the world economy ended about the middle of the seventies, together with the institutional solutions formulated in the fourties. This caused the consequence of initiation of a new stage of globalization and high interdependence in the eighties and the nineties. Asymmetry, as one of the fundamental characteristics of interdependence in the world economy, unavoidably requires and causes detailed analyses and solutions of contradictions produced. In other words, solutions are necessary that would seek the world economy's future in formulation of new institutional solutions.

The world economy is burdened by numerous contradictions, its future depending on solutions thereof. Among other things, questions that are constantly to receive answers all the time requiring definite solutions could be categorized into three large segments of overall relations prevailing in the world economy.

- Opposing interests in the triangle USA-Japan-European Union, with a pronounced economic domination in a couple of last years by Germany as the new leader, in both economic and political sense, of Europe and even the World.

- Open and still unresolved questions of economic cooperation between market economies, on the one side, and the former centrally planned economies, on the other side, that are still to create a market-coloured atmosphere, striving not to let the clashes of political, ideological, and military interests be transferred to economic grounds.

- Not accorded and not coordinated mechanisms for cooperation between the developed and underdeveloped countries.

Despite all efforts invested into solutions of problems concerning construction of a new unique system acceptable for all, worsening of economic contradictions and crises-generating disturbances in the world economy shall certainly continue in the period by the year 2000. In this sense new differentiations and stratifications are expected within the groups, and between the developed and the developing countries. In this, the specific-type "sandwich" position of the West European countries, defined by aggressive technological policies of the USA, Japan, and Germany, shall crucially change relations in the world market and in the basic assumptions of creation of the New International Economic Order. New ideas and concepts of the NIEO shall, under such circumstances, secure higher operative effectiveness if the developing countries stick to the basic supposition that the NIEO is the he antithesis to rough domination and exploitation, artificial divisions of the world, dehumanization and negation of perspective of development in the world. The world of rushing dynamism and crises-inducing disturbances has not been and will never be in favour of those who are weak, inefficient and disorganized in their economic performance. The modern economic development and the new world economic order have opened the process of establishing new "international" rules of the game, that might affect restrictively the development or political sovereignties, especially in case of less developed and smaller countries. Requirements and needs of the world economy to change the current international economic relations, in the manner that eliminates the flaming problems of economic inequality, are faced with a strong resistance and opposition by a number of developed countries that certainly do not wish to leave their privileged positions granted by the old system of relations, i.e. the one that still prevails.

Economic crisis of the end of the seventies and of the early eighties, followed by worsening of international political relations necessarily showed he growing interdependence and confirmed the basic supposition of the new international order – that further development of the world economy needs global cooperation and change of international economic relations.

Present for ten years already has been an expressed tendency of gradual nearing and harmonization of the possibilities and potentials, wishes and needs of the seven best developed countries in the global economic policy. The seven best developed: the USA, Germany, Japan, Canada, France, Great Britain, Italy, have been painstakingly searching for solutions and new ways in trying to resolve many trade barriers to the interest of a joint prosperity-promising policy in the next period. To be pointed out is the fact that this group is the strongest world economic power, despite this, however, still not acting in harmony and unity and globally, still not producing a unique effect on the world economy. A long lasting "quiet" struggle for domina-

Mr. Aleksandar GRAČANAC, M.Sc. (Econ.)

ON SOME SPECIFIC FEATURES

UDC 339.9(100)

World Economy Today

One significant stage of development of the world economy ended about the middle of the seventies, together with the institutional solutions formulated in the fourties. This caused the consequence of initiation of a new stage of globalization and high interdependence in the eighties and the nineties. Asymmetry, as one of the fundamental characteristics of interdependence in the world economy, unavoidably requires and causes detailed analyses and solutions of contradictions produced. In other words, solutions are necessary that would seek the world economy's future in formulation of new institutional solutions.

The world economy is burdened by numerous contradictions, its future depending on solutions thereof. Among other things, questions that are constantly to receive answers all the time requiring definite solutions could be categorized into three large segments of overall relations prevailing in the world economy.

- Opposing interests in the triangle USA-Japan-European Union, with a pronounced economic domination in a couple of last years by Germany as the new leader, in both economic and political sense, of Europe and even the World.

- Open and still unresolved questions of economic cooperation between market economies, on the one side, and the former centrally planned economies, on the other side, that are still to create a market-coloured atmosphere, striving not to let the clashes of political, ideological, and military interests be transferred to economic grounds.

- Not accorded and not coordinated mechanisms for cooperation between the developed and underdeveloped countries.

Despite all efforts invested into solutions of problems concerning construction of a new unique system acceptable for all, worsening of economic contradictions and crises-generating disturbances in the world economy shall certainly continue in the period by the year 2000. In this sense new differentiations and stratifications are expected within the groups, and between the developed and the developing countries. In this, the specific-type "sandwich" position of the West European countries, defined by aggressive technological policies of the USA, Japan, and Germany, shall crucially change relations in the world market and in the basic assumptions of creation of the New International Economic Order. New ideas and concepts of the NIEO shall, under such circumstances, secure higher operative effectiveness if the developing countries stick to the basic supposition that the NIEO is the he antithesis to rough domination and exploitation, artificial divisions of the world, dehumanization and negation of perspective of development in the world. The world of rushing dynamism and crises-inducing disturbances has not been and will never be in favour of those who are weak, inefficient and disorganized in their economic performance. The modern economic development and the new world economic order have opened the process of establishing new "international" rules of the game, that might affect restrictively the development or political sovereignties, especially in case of less developed and smaller countries. Requirements and needs of the world economy to change the current international economic relations, in the manner that eliminates the flaming problems of economic inequality, are faced with a strong resistance and opposition by a number of developed countries that certainly do not wish to leave their privileged positions granted by the old system of relations, i.e. the one that still prevails.

Economic crisis of the end of the seventies and of the early eighties, followed by worsening of international political relations necessarily showed he growing interdependence and confirmed the basic supposition of the new international order – that further development of the world economy needs global cooperation and change of international economic relations.

Present for ten years already has been an expressed tendency of gradual nearing and harmonization of the possibilities and potentials, wishes and needs of the seven best developed countries in the global economic policy. The seven best developed: the USA, Germany, Japan, Canada, France, Great Britain, Italy, have been painstakingly searching for solutions and new ways in trying to resolve many trade barriers to the interest of a joint prosperity-promising policy in the next period. To be pointed out is the fact that this group is the strongest world economic power, despite this, however, still not acting in harmony and unity and globally, still not producing a unique effect on the world economy. A long lasting "quiet" struggle for domina-

tion in the world market has been present. The most important decision by the seven powers has been the one concerning a unique policy, as well as the significant decision that the mild economic crisis that is in progress globally must be tried to be resolved quickly and with no hesitation, engaging the joined forces, through stronger economic cooperation, and avoiding any barriers remaining after the Cold War period.

Beginning of the nineties and the time horizon of "the rest of the 20th century" have been specified by the global processes of changes taking place in an extremely worsened atmosphere, with prospects of further escalation of the overall complex of crisis-related situations. Under such circumstances, mutually conditioned adjustments of all the world economy's participants are in essence effected as interconditioned crisis adjustments, with striving to through national development strategies win as favourable a position in the world economy as possible in the function of reducing or shifting the burdens and risks of own states of crisis into international spaces.

The paths and development of global economy, as unavoidable facts determining functioning of the New International Economic Order have been threatened by an expressed growth of problems, in the first place recession, high unemployment, deficits in balances of payment, difficulties to find new business arrangements after the economic/political blocs have ceased to exist. Simultaneously a broad diapason of the regional world economic milieu threatens to endanger the general global international economic cooperation insisted upon by the seven best developed world countries.

For the strong movement of unification of economic and political spheres of interest of the "Great Seven" highly developed cooperation within this group is necessary, so that a parallel economic strategy could be directed toward the region of Asia, China in the first place, and toward economic aid to the countries of the former East Bloc, Russia in the first place. The "Magnificent Seven" are obviously aware of this new moment in the world economy, and that depending on their influence and power there will be all further processes that will unavoidably create new economic spheres under new circumstances of the New International Economic Order.

ECONOMIC NEWS

• **PRESIDENT** of Independent Trade Unions of Yugoslavia, Mr. Dragan Radulović, who could hardly be "accused" of any more serious confrontation with the Government and the ruling party, estimated the economic and social conditions prevailing in the country at the beginning of this Autumn with these words: "Everything indicates that a crisis awaits us again, with elements of high inflation already lived through and with downfall production trends. This time, however, the difference lies in the fact that both material and psychological reserves have been exhausted. The time seems to be coming of the trade union struggle for mere survival, as we can see no adequate moves being made". In the Appeal document sent by the Federation of Trade Unions of Yugoslavia to the authorities it is stressed that "deemed unacceptable is also the fact that the state bodies on all levels ignore trade unions' requests concerning adoption of overall economic and social programmes and measures, especially of protection of the most threatened ones. However, judging by statements by the majority of ministers in charge of trade and finance in the Republican and the Federal Governments, it is almost certain now that no radical economic measures can be expected by the end of the year; instead, additional and intervening moves shall be aimed at two basic goals: relaxation in the sphere of prices, and revival of production" (Mr. T. Raičević, Federal Minister). This way the dilemma has finally been resolved of choosing between the proposed "new and daring economic programme", recently launched by the Governor of the National Bank of Yugoslavia, Prof. Avramović, and the Serbian Government's opting for as little "turbulence" as possible in general economic conditions at least by the end of this year. The question remains unanswered of how to, under such circumstances, revitalize the exhausted economic activities with no additional infusion of working capital, which can not be seen on the horizon, except for the printing plant of the National Bank of Yugoslavia (the lines thereof being locked for the time being). Seems that at the moment the sanctions are lifted the country's economy will only be at the start of changes that should have started rather long time ago in order to make the economy, in as short a time as possible, able to seek inclusion into the international economic community.

• **RETAIL** price growth in September (in comparison with that of August) was 10.2 percent, that of living costs 10.7 percent – which justifies the fear that we are entering a galloping inflation with extremely uncertain prospects for rehabilitation and revitalization of the national economy under stable conditions. The Summer months, despite the season-related decreases of some prices, especially in case of the majority of agricultural products, witnessed a significant acceleration of a general growth of retail prices. Annual inflation rates (measured through relations of price levels in a current month in comparison with the same amount a year before) were: 43.5 percent in May, 53.2 percent in June, 65.4 percent in July, 78.9 percent in August, to jump up to as much as 97 percent in September; according to experts of the Institute of Economics, the price growth acceleration in the last three months has been bringing us close to an annual inflation rate of approximately 200 percent. All such trends exert devastating effects on the citizens' purchasing power. An average salary in December last year (DN 263) stood against approximately DM 180 according to the then market exchange rate, while in August this year (the latest data available) a salary amounting to 348 Dinars stood against approximately DM 150. In this, between December and August salaries in the economic sector recorder a nominal growth from DN 281 to DN 332 (18 percent), in non-economic activities from DN 291 to DN 406 (39.5 percent). After the latest price increases in September and at the beginning of October, expenses for accommodation, electricity consumption, and communal services exceed the amount of one half of an average salary. Monthly requirement for a statistical "basket" of food comes to approximately 400 dinars. All these facts motivated the Trade Union's position that the citizens have been faced with a division to a mass of the poor (90 percent of the population), and a new and small in numbers elite mostly engaging in "grey" economy, smuggling, and criminal machinations.

(N. K.)

BERZA

BEOGRAD BROJ 2 1998 godina

Model determinanti neregularnog kursa dinara u novim uslovima

Analiza korelativnog odnosa između dva vrijednosna papira u portfolio kontekstu

Globalno investiranje

Transnacionalne korporacije u uslovima globalizacije svetske privrede

"TRŽIŠTE NOVCA" a.d.
Beograd

UDK 339.94: 334.726](100)

Transnacionalne korporacije u uslovima globalizacije svetske privrede

Mr Aleksandar Gračanac,
savetnik u Privrednoj komori Jugoslavije

Opšte je uverenje da su transnacionalne korporacije iz sedamdesetih već zastarele u pogledu organizacije i podela delovanja. Nova shvatanja i iskustva poučili su ih da se uspeh ne može osigurati ni zadržati na osnovu starog modela upravljanja i ponašanja.

To vodi pojavi i širenju *globalnih preduzeća* koja su geocentrično orijentisana i ne prave razliku između domaćeg i stranog tržišta. Strategija im je internacionalna, prema tome i proizvodnja je sračunata na zadovoljavanje potreba svih tržišta podjednako kvalitetnim proizvodima.

Zaokret je uhvatio već toliko maha da se respektuje i u novijoj literaturi. Tako W.J.Keegan u nedavno objavljenoj knjizi *Global Marketing Management* izlaže novu kategorizaciju preduzeća s gledišta racionalnog pristupa izboru međunarodne marketing strategije. Razlikuje četiri tipa preduzeća:

1. Domaće preduzeće orijentisano je na proizvodnju dobara i usluga za potrebe domaćeg tržišta. Strano tržište u drugom je planu. Uspešnost se meri kriterijumima sopstvene sredine i prema poslovanju drugih preduzeća koja rade za isto tržište.
2. Međunarodno preduzeće je etnocentrično orijentisano i sagledava određene sličnosti s poslovanjem na stranom tržištu. Proizvodi se pretežno u zemlji i zatim izvozi, mada se u inostranstvu dislociraju neke proizvodne i prometne aktivnosti. Preduzeće se uglavnom orijentiše na domaće faktore proizvodnje.
3. Multinacionalno preduzeće uviđa razlike koje postoje na pojedinim tržištima, policentrično je orijentisano i nastoji da svaku zemlju posmatra zajedno. Novi proizvodi se stvaraju da zadovolje potrebe u svakoj zemlji i dosledno se sprovodi oslanjanje na proizvodnju svake zemlje. Koriste se i zajednička ulaganja za ostvarenje zajedničkih interesa. Najčešće se stvaraju osamostaljene regionalne profitne poslovne jedinice s decentralizovanim odlučivanjem.
4. Globalno preduzeće, kao što je već rečeno, geocentrično je orijentisano i dosledno se vodi globalnom strategijom. Prepušteno je oštroj konkurenciji na domaćem i stranom tržištu. Ulazi u globalno strategijsko partnerstvo dva ili više preduzeća, sa zajedničkom dugoročnom strategijom radi ostvarenja vođstva na svetskom tržištu. Razvija proizvodnju u više zemalja, promoviše rukovodioce nezavisno od njihove nacionalnosti i ima deoničare više zemalja i kontinenata.

Širi se naglo "biznis bez nacionalnosti", svetska ekspanzija "bezdržavnih korporacija", sastav "globalnih kompanija" koje posluju na planetarnim prostranstvima kao da nema ekonomskih i političkih barijera. SAD više ne dominiraju svetskom privredom, niti drže monopol u inovacijama. Nastupili su takmičari, a nove

tehnologije, kapital i talenti cirkulišu slobodno u različitim pravcima. Visoko sofisticirane firme probijaju se u strane istraživačke centre i naučne labaratorije, povezujući se i udružujući s drugim investitorima iz raznih zemalja.

Svet preplavljuje spajanje, prepuštanje, preuzimanje i strateško udruživanje globalnih preduzeća iz mnogih zemlja, pa i to još više zamagljuje problem nacionalne kontrole njihovog poslovanja. Proces su ubrzale ekonomske politike koje podstiču tržišno privređivanje i povezivanje sa stranim kompanijama, da bi se ti procesi ubrzali i da bi se olakšalo njihovo sprovođenje, preduzimaju se mere koje približavaju ekonomije pojedinih zemalja, potirući ili barem umanjujući privredne, političke ili kulturne razlike.

Transnacionalne i pogotovo globalne firme odavno su shvatile da ignorisanje lokalnih razlika vodi u siguran gubitak, ako ne i propast. Do tog zaključka je stiglo i opsežno istraživanje "Harvard Business Review" sprovedeno početkom devedesetih. Njihovi anketari su ispitali 12 hiljada vodećih biznismena u 25 zemalja i ti rezultati su potvrdili opravdanost zaključka do kojeg je došao jedan od vodećih harvardskih stručnjaka Robert Reich, kada je rekao da velike transnacionalne kompanije napuštaju svoje korene i više ne rade na promociji interesa nacionalnih ekonomija.

Gubitak nacionalnog identiteta ne znači napuštanje interesa za lokalne ekonomske, socijalne, obrazovne, kulturne i druge probleme. S globalnom kompanijom rađa se i *globalni identitet* u dvojakom smislu: u području brige za međunarodne odnose i ukupan svetski razvoj, te u smislu brige za sva lokalna područja na kojima nastupa globalna komapanija. Njeni su menadžeri uveliko zaokupljeni brigom i potragom za tim novim identitetom, brinući, po prirodi stvari, uvek dovoljno o tome da se ne prekine nužna i korisna veza s domovinom.

Otvoreno ipak ostaje pitanje odnosa globalnog i nacionalnog u svakoj pojedinoj razvijenijoj sredini. Pitanje je kako će se u pojedinim slučajevima ponašati vlade zemalja u kojima globalizacija remeti račune u kontroli privrede i posebno u ubiranju prihoda iz sopstvenog poslovanja.

Prepiru se oni koji smatraju da u interesu globalizacije treba potisnuti nacionalne interese i preduzeti sve što će svima omogućiti da žive bolje i oni koji smatraju da se globalizacijom ulazi u novu fazu pojačanog ekonomskog takmičenja. Od priklanjanja jednom ili drugom gledištu zavisi odnos prema globalnom privređivanju i stav nacionalne ekonomske politike prema stranim kompanijama koje prodiru na njeno ekonomsko područje. U doba globalizacije sve je teže definisati nacionalne ekonomske interese. Neizmerne teškoće zadaje već i samo nadziranje razgranate međunarodne investicijske i trgovinske aktivnosti globalnih kompanija – kako domaćih koje sve više ulažu i obrću sredstva van zemlje, tako i stranih koje podjednako deluju na njihovom nacionalnom terenu.

Dok vlade žele da bolje regulišu globalne kompanije, one se angažuju u žestokom nadmetanju da zagrabe što veći deo kolača od 150 milijardi dolara godišnje koliko se, prema procenama, investira van nacionalnih granica. Internacionalni biznis privlače investiranja u zemljama koje

su politički najstabilnije, nude najbolje uslove i imaju najpovoljniju strukturu radne snage. Kompanije i države sučeljavaju se u globalnom privređivanju:

- međusobnom konkurencijom,
- privlačenjem boljim ponudama,
- manjim opterećenjima,
- povoljnijim partnerstvom,
- poboljšanjima infrastrukture.

S visokim tehnološkim razvojem dolazi i *ograničeni ekonomski suverenitet*. Nezaustavljivo ga sve više ograničava ekspanzija globalnih korporacija i blokovska organizacija svetskog ekonomskog poretka.

Uočena je pojava da sedište deoničara ne utiče na poslovanje preduzeća. Zahvaljujući tome sve je brojnije i uticajnije "supranacionalno" preduzeće u kome se govori više jezika i proizvodi za svetsko tržište. Belgijance je šokiralo nedavno saznanje da se dve trećine njihovih preduzeća odjednom našlo pod kontrolom stranih vlasnika. Brzo su se s tim pomirili kada su shvatili da je i to pogodan način da se bude internacionalan – uključivanjem u ekonomske procese globalnog razvoja.

Trend globalizacije još je vidljiviji kada se uzmu u obzir profiti. Coca–Cola je poslednjih nekoliko godina zaradila više novca na Pacifiku i u Zapadnoj Evropi nego u SAD. General Motors gotovo dve trećine svoga profita ubira iz operacija van svoje matične zemlje. Globalna preduzeća gube svoj nacionalni identitet i nastoje da se što više povežu i stope sa drugim poslovnim područjima, izbegavajući političke prepreke i kontrole.

Ne čine to samo američke, već i sve druge globalizovane kompanije, naročito japanske i zapadnoevropske. Švedski ABB, holandski Philips, francuski Thompson, japanski Fujitsu i druge poznate kompanije osvajaju američko tržište i ponašaju se faktički kao globalne kompanije. Thompson je prisvojio imena proizvoda RCA i General Electrica u potrošačkoj elektronici, a poznata kompanija Magnavox vlasništvo je Philipsa.

Globalne kompanije postaju najvažniji motor tehnološkog i ekonomskog napretka. Kada nijedna od njih nema osiguranu tehnološku nadmoć, one tada krstare globusom u potrazi za vodećim znanjima i projektnim idejama. Xerox je uveo oko osamdeset različitih aparata za kopiranje u SAD koji su dizajnirani i napravljeni uz pomoć zajedničkog preduzeća Fuji Xerox Co. Superkoncentrovani deterdžent koji je komapnija Procter & Gamble ponudila japanskom tržištu kao odgovor na proizvod suparnika sada se prodaje u Evropi pod imenom Ariel, a u SAD s nalepnicom Cheer i Tide.

Teško će se održati kompanije koje u svojoj globalnoj strategiji svet tretiraju kao integralno područje, a pogotovo one koje gledaju na tuđe područje kao na prostor za svoje lokalne strategije. Ako žele da budu uspešne, svoju strategiju moraju da vežu uz tri bitna područja:

- *Prvo*, svaka fleksibilna i konkurentska globalna strategija mora da se sistemski obrađuje.
- *Drugo*, kompanije moraju da se prilagođavaju azijskim, američkim i evropskim političkim, privrednim i kulturnim uslovima.

- Treće, stalne inovacije i sposobnost učenja na iskustvima treba da cvetaju u sva tri bloka "trojstva". Ko se ne prikloni toj fazi globalizacije, izgubiće svoju globalnu poziciju.

Transnacionalne korporacije jesu jedan od vodećih subjekata u jačanju procesa globalizacije svetske ekonomije. U savremenim uslovima govoriti o ulozi transnacionalnih korporacija kao jednoj od vodećih u konstituisanju i određivanju tempa razvoja svetske privrede i njenih delova i njihovog struktuiranja pretpostavlja neizostavnu *spregu transnacionalnih korporacija i države*. Transnacionalne korporacije koje bitno učestvuju u stvaranju i realizaciji različitih vrsta novih tehnologija i kvalitativno novih (viših) oblika međunarodne saradnje, pored toga što ubrzavaju procese globalizacije, doprinose i rastućoj *međuzavisnosti* svih učesnika u međunarodnom reprodukcionom procesu. Tom procesu, sem transnacionalnih korporacija neposredno, doprinosi i ukupnost razvijene informatičke tehnologije i poraslo saznanje da nijedan od globalnih problema nije moguće rešiti bez učešća svih međusobno zavisnih učesnika u svetu. *Intenzitet multipolarne međuzavisnosti subjekata svetske ekonomije sve se više povećava.*

Summary

In today's globalizing world economy Foreign direct investment (FDI), complements trade in emabling countries to gain from international specialization and in expanding the size and scope of markets. International production is an important means for Transnational corporations (TNCs), to secure and expand markets for their products as well as to internalize cross-border transactions costs. Securing access to markets be they domestic or international affects the competitiveness of TNCs in several ways: it allows firms to benefit from economies of scale; it allows locational specialization of activities along the value-added chain; leading to improved efficiency and lower costs, it increases the financial base of firms, and it forces them to respond to the more competitive environment and the nature of demand in international markets.

A Ttransnational corporations (TNCs) system viewed in internal but international market camprises three types of transactions: sales by the parent firm to its foregin affiliates, sales by foreign affiliates to their parent firms, and sale by affiliates in one country to affiliates of the same TNCs system in another country.

These transactions are represent the internationally integrated production and distribution operations of a TNCs in globalisation of world economy.

Key words: *globalizing world economy, foreign direct investment (FDI), international market, transnational corporations (TNCs), international production, transactions of globalisation, global marketing strategy.*

UDK 336.76(497.1)

AKTUELNOSTI SA DOMAĆIH TRŽIŠTA

Mr Aleksandar Gračanac,
savetnik u Privrednoj komori Jugoslavije

* Privredna delegacija brazilske države Gojas, koju je predvodio guverner Luiz Alberto Vilela, razgovarala je 9. februara u Privrednoj komori Jugoslavije sa jugoslovenskim privrednicima o mogućnostima unapređenja privredne saradnje i projektima čija realizacija uskoro treba da započne. Dobar primer predstavlja poslovno-tehnička saradnja između GOŠE i partnera iz Gojasa o izgradnji dve manje hidroelektrane, kao i jedne hidroelektrane srednje snage. Početak saradnje planira se i sa ENERGOPROJEKTOM I LOLA KORPORACIJOM na izgradnji malih i srednjih hidroelektrana i železničke mreže. Za učešće u finansiranju ovih projekata, interes su pokazale INTERAMERIČKA BANKA I NACIONALNA BANKA BRAZILA. Istovremeno su zainteresovane i privatne kompanije koje bi uložile kapital.

* Američka kompanija KING GROUP spremna je da u jugoslovensku privredu uloži 20 miliona dolara, organizuje distributivnu mrežu, servisne centre i započne lokalnu proizvodnju. King Group je poznati proizvođač motocikala, minibusa i autobusa za gradski saobraćaj. Kompanija je poznata i po proizvodnji mašina koje se koriste u visokoj gradnji, komunalnoj privredi, putogradnji. Poseduje 22 fabrike u Latinskoj Americi i Aziji i ima 196 distributera u 42 zemlje sveta. Izvršni potpredsednik kompanije Valerij Kodru, naglasio je važnost i ovog tržišta, 11. februara na razgovorima sa jugoslovenskim firmama u Privrednoj komori Jugoslavije.

* U Privrednoj komori Jugoslavije 13. februara boravili su predstavnici Trgovinske komore Gorice, tačnije potpredsednik Adriano Korsi sa saradnicima. Tema razgovora bila je vezana za unapređenje ekonomskih veza na još viši nivo u vidu zajedničkih ulaganja i kooperacija koji su se odvijali u prošlosti. Činjenica da je Italija po obimu razmene drugi spoljnotrgovinski partner Jugoslavije je dodatni motiv za biznis.

* U Privrednoj komori Jugoslavije, 23. februara potpisan je sporazum o saradnji između Odbora za spoljnu trgovinu Grčke HEPO i Privredne komore Jugoslavije. Potpisan sporazum podstaći će olakšanje zaključivanja sporazuma o privrednoj saradnji kompanija obe zemlje, kao i aktivnost u oblasti marketinga, razmenjivanje poslovnih informacija o trgovini, proizvodnji, ponudi i tražnji robe i usluga, učešće na sajmovima, razmenjivanje informacija o propisima i trgovinskoj arbitraži. Gospodin Janis Cena, direktor HEPO-a, istakao je da je nedavno potpisan ugovor o višegodišnjoj poslovnoj saradnji basena Bor i grčke kompanije MITILINEOS u vrednosti 1,2 milijarde

dolara. Isto tako, izražen je interes mnogih grčkih kompanija za investiciona ulaganja, posebno u okviru konzorcijuma Jugoslas, koji priprema tender za izgradnju autoputa-koridor, 10-te transevropske magistrale, Niš-makedonska granica po sistemu Bot, gde se nalazi konzorcijum grčkih firmi Meton S.A. i Aktor S.A. sa 50% učešća u ukupnoj vrednosti kapitala u radovima od 680 miliona dolara.

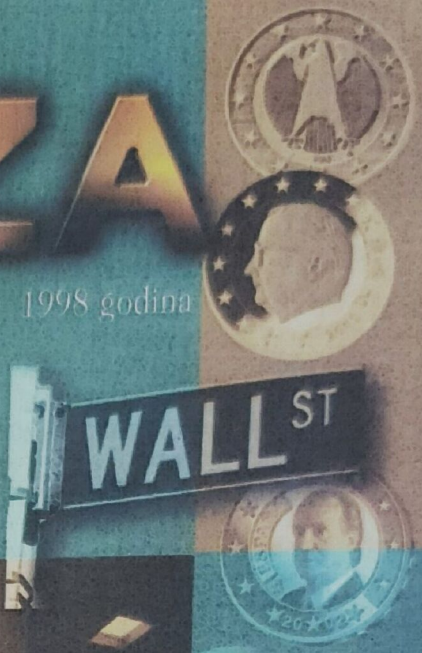
U okviru finansijsko-bankarske saradnje, u toku su razgovori Agrobank i Beobanke iz Grčke, dok je firma Nifilineos razmatrala mogućnost ulaganja u Slavija banku, zajedno sa Nacionalnom bankom u Grčkoj. Svoje potpise ispod ovog dokumenta, stavili su predsednik Privredne komore Jugoslavije, prof. dr Mihailo Milojević i predsednik i direktor HEPO-a Janis Cena.

* *

*

BERZA

BEOGRAD BROJ 5-6 1998 godina



Uticaj devalvacije na bilanse banaka

Primena medunarodnih standarda u procesima sa hartijama od vrednosti

Determinante nezvaničnog kursa dinara u prvom kvartalu 1998. godine

Revizija bilansa preduzeća preduslov objektivne vlasničke transformacije

"TRŽIŠTE NOVCA" a.d
Beograd

BERZA

u ovom broju:

- Mr Mirko Bartulović - **Uvodna reč**
- Biljana Šeškar, Ivanka Milatović - **Uticaj devalvacije na bilanse banaka** - *strana 3*
- Mr Stanislav R. Polić - **Primena medunarodnih standarda u procesima sa hartijama od vrednosti** - *strana 27*
- Milorad Potić - **Determinante nezvaničnog kursa dinara u prvom kvartalu 1998. godine** - *strana 39*
- Dragutin P. Dragojević - **Revizija bilansa preduzeća preduslov objektivne vlasničke transformacije** - *strana 59*
- Igor Blažević -**Nastanak Evropske monetarne unije i problemi vezani za uspešnu realizaciju projekta zajedničke valute** - *strana 67*
- Mr Slobodan Stojanović - **Jugoslovenska preduzeća i evro** - *strana 75*
- Mr Aleksandar Radulović - **Karakteristike hipotekarnog kreditiranja u Sjedinjenim Američkim Državama** - *strana 79*
- Dr Predrag Jovanović - **Kuda se kreće akcijsko tržište SAD?** - *strana 97*
- Dragoslav Vuković - **Kore od banane za bankare** - *strana 103*
- Mr Danijel Pantić - **Upotreba offshore jurisdikcija u medunarodnom biznisu** - *strana 127*
- Mr Ksenija Denčić - **Analiza merdžera i akvizicija sa stanovišta uključenih interesnih grupa** - *strana 135*
- Mr Aleksandar Gračanac - **Tokovi kapitala u uslovima globalizacije** - *strana 143*
- Mr Aleksandar Gračanac - **Prevod** - *strana 153*
- **Prikaz nezvaničnih bilateralnih kurseva izmedu valuta 11 zemalja članica EMU i EURA** - *strana 155*
- Dr Jelena Kozomara - **Prikaz knjige: " PHARE - Program pomoći Evropske unije za zemlje centralne i istočne Evrope" autora mr Slavice Joković** - *strana 157*
- Prof. dr Života Ristić - **Prikaz knjige: "EMISIJA I PLASMAN HARTIJA OD VRIJEDNOSTI - svjetska praksa i jugoslovenska stvarnost" autora mr Saše M. Baltića** - *strana 161*
- Mr Petar Ivanović - **Prikaz knjige: "Poslovi investicionog bankarstva" autora mr Vanje Perović** - *strana 163*
- Nevenka Bulajić, Svetlana Cerović, Nataša Bulajić, Tamara Saveljić - **Prikaz knjige: "Poslovi investicionog bankarstva" autora mr Vanje Perović** - *strana 167*
- Mr Gorana Krstić - **Tekuća privredna kretanja** - *strana 195*
- Mr Željko Albaneze, Svetlana Cerović, Darko Blažić, Dragica Drakulić, mr Aleksandar Gračanac - **Aktuelnosti sa domaćih tržišta** - *strana 199*
- Igor Blažević - **Aktuelnosti sa svetskih tržišta** - *strana 207*

Naslovna strana: Dizajn studio "ŽELNID", Veselin Ražnatović

Javno glasilo "Berza"
izdaje "Tržište novca" a.d. Beograd
ul. Terazije br.23/VI sprat
11000 Beograd
telefon: 3248-323, 3248-060
telefaks: 3222-151

"Berza" izlazi, po pravilu, jedanput mesečno
na srpskom jeziku u tiražu od 500 primeraka

Glavni i odgovorni urednik:
Nikola Arandelović, "Tržište novca" a.d.

Urednik:
Milkica Pivarski, "Tržište novca" a.d.
Telefoni: 3248-060, 3248-323
3248-222, lok. 380

Redakcija:
Svetlana Cerović, "Tržište novca" a.d.
Mr Mirko Bartulović, "Tržište novca" a.d.
Veselin Bulatović, "Politika ekspres"
Milorad Petrović, Ministarstvo za vlasničku transformaciju Republike Srbije
Cena pojedinačnog primerka: 150,00 dinara
Polugodišnja pretplata: 850,00 dinara
Godišnja pretplata: 1600,00 dinara
Cena za inostranstvo: dvostruko od navedenih

Kompjuterska obrada: Marina Slavković, "ŽELNID", Beograd
Grafikoni i tabele: Vladimir Živković, "Tržište novca" a.d.

Glasilo je upisano u Registar sredstava javnog informisanja kod Sekretarijata za informacije Republike Srbije rešenjem od 24. IV 1991. god. pod reg. br. 1060.

Javno glasilo "Berza"
Štampa: "ŽELNID"
Beograd, Nemanjina 6, tel. 361 83 33, 361 83 15

Prema mišljenju Ministarstva prosvete Republike Srbije, br. 412-02-192-01, od 21. januara 1992. godine, časopis "Berza" predstavlja grafički proizvod koji je namenjen obrazovanju pa, prema tome, na osnovu odredbi tarifnog br.8 tačka 15. Zakona o porezu na promet ("Službeni glasnik SRS", br.78/91) za ovaj proizvod važi povlašćena poreska stopa (3%) poreza na promet proizvoda.

se tako redovno dogadjalo u konkurencijama ove vrste u prošlosti.

3. Transnacionalne kompanije (TNK) i ekonomsko-blokovska trijada

Ekonomska konkurencija dovodi do dve vrste problema. Transnacionalne kompanije (TNK) koje su locirane, uglavnom u jednom ili u drugom čvoru traže pojedinačno, a i zajedno sa sličnim nacionalnim TNK, optimalne aranžmane u pravcu zadobijanja sposobnosti da akumuliraju kapital. Ovo zahteva stvaranje savezništva izmedju preduzeća, a zahteva i podršku od njihovih državnih mašinerija. Činjenica da postoje tri čvora, a ne dva, znači da je struktura nestabilna. Kako se konkurentna borba nastavlja postojaće želja da se pokuša da se svojstvo trojstva smanji na dvojstvo, jer u ovom slučaju dva od tri koja se povezuju će imati jasnu prednost nad onim trećim. S druge strane, svaka borba da se smanji trojstvo nad dvojstvom pogoršaće latentne napetosti izmedju njih i vladama će još više otežati da dodju do dogovora o nekom zajedničkom frontu Severa u odnosu na početne vojne izazove Juga.

TNK već manevrišu, a još nema neke jasne šeme koja bi izbila na površinu. U naporu da obezbedi kontrolu novih vodećih proizvoda - mikrokompjutera, biotehnologije, metala koji omogućavaju super provodljivost, multimedijalne informatike, upravljanja otpadom, itd. - SAD imaju prednost najvećeg postojećeg tržišta, ali i lošu stranu koju predstavljaju strukture proizvodnje koje su manje nego maksimalno efikasne u smislu previše razudjenih, odista naduvanih, mreža kadrova na srednje rukovodećim položajima. Japan ima sasvim drukčiju situaciju: relativno efikasne ukupne strukture proizvodnje (uključujući, naravno, ceo sistem podugovaranja) sa nedovoljnim internim tržištima koji bi apsorbovali proizvodnju. Zapadna Evropa se čini da spada negde u sredinu izmedju ova dva kriterija. Naravno, vladama i TNK jasne su ove razlike i one rade na smanjivanju njihovih negativnih efekata. Medjutim, ovo je lakše reći nego učiniti.

Kao neke ekipe koje se pripremaju za veliko takmičenje, ova tri čvora prikupljaju svoje snage. Ovo je poprimilo oblik izgradnje regionalnih mreža koje su potencijalno, ali još ne u stvarnosti, protekcionistički bedemi. Evropska zajednica je entitet koji otprilike ima istu težinu kao SAD i Japan ili možda SAD plus Kanada i Japan plus tzv. četiri zmaja. Svaki od tri čvora kreće se u pravcu svoje ekspanzije tako što u sebe uključuje jedan broj zemalja u kojima je cena proizvodnje niža, a istovremeno imaju privilegovan odnos sa zemljama iz tri čvora: Meksiko za SAD (NAFTA), delovi Jugoistočne Azije za Japan, i verovatno Istočna i Centralna Evropa za Zapadnu Evropu.

U ovoj situaciji, rezultat svake borbe de se trojstvo smanji na dvojstvo verovatnije je da će biti da Japan i SAD čine to dvojstvo, nego da se dogodi da to Japan ili SAD učine sa Evropom. Razlozi nisu samo ekonomski jer, ekonomski govoreći, svaka od tri kombinacije bi verovatno funkcionisala sa podjednako dobrim rezultatom. Rezultati su više političke i kulturne prirode.

Pre svega, postoji ono što bi se moglo nazvati specijalnim pozicijama Kine i Rusije. Ove dve zemlje kombinuju sadašnju i potencijalnu vojnu i političku težinu sa velikim populacijama koje su željne i spremne da služe i kao uvozno tržište, a i kao izvor jeftinije radne snage za svetsku proizvodnju. Ima, naravno, i drugih zemalja koje imaju ovu drugu karakteristiku, medjutim, upravo kombinacija ove dve karakteristike je ono što im daje specijalnu poziciju i značajnu snagu oko cenjkanja. Uključivanje Kine ili Rusije u jedan ili drugi čvor predstavljaće veliku nagradu u borbi za primatom. Japan sigurno želi da uključi Kinu u svoj čvor, ali će za njega iz istorijskih razloga biti teško da ovo učini; bilo bi lakše i za Japan i za Kinu ukoliko bi im se SAD pridružile u jednom tronožnom savezništvu. Evropa ima malo toga da ponudi Kini, ali mnogo toga da ponudi Rusiji i zdušno će raditi na tome da uvede Rusiju u svoj čvor. Rusija bi mogla biti zainteresovana za vezu sa SAD, medjutim, nejasno je da li bi SAD imale političku i ekonomsku energiju da razvijaju takve odnose i sa Kinom i sa Rusijom; a zbog geopolitičkih kao i istorijskih razloga SAD su više zainteresovane za Kinu.

Bez obzira kako se ovo trojstvo odnosilo na Rusiju i Kinu, postoji i druga konsideracija koja zbližuje SAD i Japan, a udaljava Evropu i SAD: to je politika vojne moći. Japan će biti politički nesposoban da u potpunosti razvije svoj vojni potencijal još u najmanje sledećih dvadeset pet godina. Njemu je zbog toga potreban vojni savetnik, a SAD su očigledan kandidat. Evropa, s druge strane, želi veoma mnogo da sada razvije potpunije vojno prisustvo na svetskoj sceni, a ona to stvarno može da učini samo u meri u kojoj bude olabavila svoje veze sa SAD.

Vojno pitanje je povezano sa trećim faktorom koji bi se mogao nazvati opštim kulturnim pitanjem. I Japan i Kina su zainteresovani da Istočna Azija postane centar svetske kulturne scene a to je ono što ide protiv suštine eurocentrističkih pretpostavki geokulture sistema sveta. Jasno je da oni to ne mogu učiniti

ukoliko naprave savez sa Evropom. SAD su, naravno, kulturni derivat Evrope, medjutim, s obzirom na njihovu hibridnu kulturnu strukturu na duži rok su fleksibilnije u ovom pogledu od Evrope. Evropa, s druge strane, želi sebe da potvrdi kao srce evropske kulture, a to je uloga koju su SAD otele od Evrope u periodu posle 1945. Evropa ovo može lakše postići ukoliko bude počela da se razlikuje od SAD, a ne ukoliko bi joj se približavala.

Ovo su, dakle, razlozi zbog kojih možemo očekivati da dodje do dvojstva, ukoliko se pojavi, i da to budu Japan-SAD-Kina u odnosu na Evropa-Rusija. Tokom devedesetih godina mi smo još u situaciji trojstva i ima još uvek dosta javnog preganjanja izmedju SAD i Istočne Azije. Ali, da li svaka strana misli ono što govori? Lako se može desiti da su ove javne svadje samo dimna zavesa retorike iza koje se geopolitička savezništva početka XXI veka stabilno kuju.

4. Strane direktne investicije u funkciji kreiranja razvoja

Stvarno pitanje je da li će bilo kakav ishod dvojstva, bez obzira kakav mu bude bio oblik, omogućiti Severu da odgovori na sve izazove sa Juga koji su više nego retorički. Jedno pitanje je kako će Jug reagovati na situaciju dvojstva koja se pomalja na površini na Severu. U početku, mnoge zemlje na Jugu mogu tražiti da postanu deo čvorova. One će, da tako kažemo, ponuditi sebe za tešnju integraciju u proizvodne mreže koje su u izgradnji; odista, mnoge to već i čine. Medjutim, nije dovoljno ponuditi sebe za eksploataciju; potrebno je da budeš prihvaćen. Ekonomska energija Severa u smislu monetarnog i ljudskog investiranja nije neograničena. Čuveni FDI (strane direktne investicije) koji dolaz i iz snažnih država ima zbog toga tendenciju da se usmerava tamo gde će se najviše isplatiti. Najveći njegov deo, kao što smo videli, odlazi iz jednog dela ključne zone u drugi, ili u one semiperiferne zone koje imaju privilegovane političke veze. Drugi veliki iznos obično odlazi u one zemlje kojima je, iz političkih odnosno ekonomskih razloga, da t nov prioritet, a mi smo već dali razloge zbog čega će Kina i Rusija biti ta prioritetna područja. Konačno, jedan njegov deo mora da ode da umiri nepokorne niže slojeve u najvećim zemljama ključne zone. Nakon što celokupno ovo investiranje bude rasporedjeno, koliko će preostati za drugu polovinu zemaljske kugle? Verovatno da uopšte neće preostati mnogo. Naravno, doći će do selektivnog ulaganja u enklave po celom svetu, ali kako nam je poznato iz proteklih faza. A to ne mora biti veliki iznos - skoro sigurno neće biti dovoljno na nivou većih država na Jugu da bi se zadovoljile sve nepokornije i sve veće populacije.

Ono što se čini da je vrlo moguće to je da ćemo ući u začarani krug malih ulaganja što vodi povećanom osećanju isključenosti, što vodi socijalnim nemirima, što vodi tome da ove zemlje postanu sve manje bezbedne kao mesta za ulaganja, a time i u njihovo dalje isključivanje. A sve to bi se dešavalo u vreme kada se čini da ekspanziona faza nudi blještaviji životni standard, blještaviji više nego ikad, populacijama na Severu, ili bar velikom delu njihovog srednjeg sloja. Jaz izmedju zona koji je uvek postojao i o čijoj je sve većoj širini svet glasno diskutovao u periodu 1945-90. može da se proširi u realnosti van svih očekivanja. Posledica za strukturu svetske radne snage u okviru konkurencije dvojstva na Severu, u kombinaciji sa povećanim jazom na relaciji Sever-Jug u narednoj svetskoj ekonomskoj ekspanziji, biće jačanje onih šema koje su već opisane za period 1945-90. Dalja deruralizacija svetske radne snage nagomilaće još više ljude u urbane centre u kojima će biti zaposlenih u meri da će u sve većim mrežama delimičnog zaposlenja predstavljati neformalne podugovaračke strukture. Ovakvih primera će biti u celom svetu, i na Severu i na Jugu, ali će u hijerarhijskoj šemi ovo neprestano ohrabrivati snažnije pojedince da idu za mobilnošću prema višim mestima pomoću migracije uperene prema naviše.

Migracija uperena naviše u masovnijoj meri može da se pokaže da je ogromno politički negativna za države na Severu. Čim bude postojala nova faza postojaće i veoma snažan lobi poslodavaca koji će dozvoljavati legalniju migraciju ili, ukoliko to ne budu činili, poslodavci će ulaziti u tajne sporazume u smislu proširivanja mehanizama nelegalne imigracije što će sa svoje strane nailaziti na stalan otpor grupa za koje će ovakav priliv ljudi predstavljati opasnost za nivo njihovih zarada ili čak za njihova radna mesta.

5. Ekonomske, geopolitičke i migracione posledice novih svetskih ekonomskih pomeranja

Ekonomski posmatrano, ovo može biti kretanje koje bi išlo u pravcu suprotno od polarizacije, jer bi u sebi sadržavalo odredjeno izravnavanje dispariteta u zaradama izmedju Severa i Juga do stepena do kojih je priliv migranata efektivno snizio proseačn nivo zarada na Severu. U stvari, moderan svetski sistem će napraviti pun krug u strukturiranju svetske radne

snage. U početku niske zarade su bile norma u celom svetskom sistemu. Prve šeme industrijalizacije vodile su geografskoj koncentraciji dubljih džepova tako da su države u kojima su bile locirane ključne aktivnosti imale sve veći i veći procenat lica za koje je "gvozdeni zakon plata" bio besmislena referenca. Sa sve većom deruralizacijom svetske radne snage i depresiranjem profitabilnosti onih vrsta industrijske proizvodnje koja zapošljava veliku radnu snagu, sada se ponovo vraćamo na situaciju u kojoj raspodela radnih mesta sa nižim i višim platama postaje nešto više čak i u svetskim razmerama, medjutim, uz jednu veliku razliku: jaz u dohotku izmedju onih čije su plate na nivou preživljavanja i onih čije su plate više od toga je sada značajan, za razliku od XV do XVIII veka. Na taj način će taj sve veći jaz izmedju centralnog jezgra i periferije postajati sve manje i manje uočljiv ili se definisati kao jasan geografski fenomen, a sve više i više kao klasni fenomen u svim zemljama.

Ovo je najgora od svih situacija za one koji se interesuju za političku stabilnost postojećeg svetskog sistema. S jedne strane, populacije na Jugu koje će još uvek biti u najgorem položaju, možda će biti spremne da razmišljaju ozbiljnije o antisistemskom poremećaju. S druge strane, najniži slojevi u zemljama Severa neće više uživati u nekim od blagodeti u kojima su mogli da učestvuju u periodu posle 1945, a što je još važnije više neće verovati da je sigurno da će njihova deca uživati u višem životnom standardu od njih.

U državama Severa ovo bi moglo voditi ne samo neredima već sasvim ekstenzivno i kraju Jakobinizma, idealu integrativne nacije-države, čiji je krajnji "rationale" disparitet koji je on mogao garantovati izmedju radnih slojeva na Severu i onih na Jugu. Kulturno politički izraz raspada Jakobinizma jeste radjanje "multikulturalizma" u mnogim njegovim obličjima. Čak, ako je i samo delimično uspešna, tvrdnja "grupnih prava" mešaće se u sposobnost država Severa da se politički mobilišu (a i vojno) protiv država Juga. Medjutim, to će se dogadjati u nekom trenutku u istorijskom razvoju svetskog sistema gde će, kao što smo već videli gore, biti mnogo važnije za države na Severu da mobilišu masovnu podršku kod kuće zbog povećane razornosti oružja koji se nalazi na raspolaganju Juga koji je na povećanom nivou praga minimalnosti. To znači, mada će države Severa bez sumnje nastaviti da održavaju znatnu tehnološku granicu u svojim vojnim kapacitetima, da će snaga slabih država po prvi put biti dovoljno razorna i da će predstavljati istinsku pretnju. Ukoliko, povrh svega ovoga, nacionalni identitet u severnim državama bude srušen, nije jasno kako bi se one mogle efektivno suprotstaviti vojnoj moći južnih država.

Naizgled stabilno poboljšanje tokom vremena formalnog obrazovanja, zdravstvenih usluga i raspoloživosti hranljivih namirnica, poslužilo je kao stub svetskog sistema, bez obzira koliko je neravnopravno ovo blagostanje rasporedjeno. Zahtevi konkurencije dvojstva i ogromni migracioni transferi stanovništva predstavljaće ogroman pritisak - a taj se pritisak već i oseća - na sposobnost vlada i na Severu i na Jugu da održe sadašnji nivo usluga. Istovremeno ujednačavanje urbane distribucije, kako unutar tako i izmedju zemalja, u kombinaciji sa dugoročnim efektima retoričkih obaveza svetskog sistema u pravcu pružanja blagostanja ljudima doveli su do mnogo većeg zahteva za demokratizacijom, koncepta čija je realnost dugo vremena de fakto merena velikim delom raspodelom usluga na polju dobrobiti.

Značenje ovoga je veoma jednostavno. Po prvi put u najmanje dve stotine godina vlade pokušavaju da vrše kresanja svuda gde mogu kada se radi o rashodima za socijalne usluge bilo koje vrste. Ali, to je upravo trenutak gde populacije vrše pritisak za značajnije povećanje državnih rashoda za socijalne usluge svih vrsta. Pored toga, kretanja etničkih nižih slojeva i pokreti žena upravo insisitiraju na daljem i specijalnom povećanju ovih usluga koje bi bile usmerene na njih kao rashoda za socijalne usluge svih vrsta. Pored toga, kretanja etničkih nižih slojeva i pokreti žena upravo insistiraju na daljem i specijalnom povećanju ovih usluga koje bi bile usmerene na njih kao na ranije zapuštene grupe. Sasvim je očigledno da je ovo efekat makaza najoštrije vrste i da se on iskazuje kao "fiskalna kriza država".

U meri u kojoj države ne rešavaju svoju fiskalnu krizu one uzdrmavaju kontekstualnu stabilnost koja je potrebna kapitalističkim preduzećima da bi mogla da dozvole relativno racionalno preuzimanje rizika. S druge strane, u meri u kojoj pokušavaju da reše svoje fiskalne krize nekom vrstom kresanja, kresanja koja će biti u stanju da učine i koja bi mogla biti u finansijskom smislu najznačajnija - tzv. prava - čine dobar deo dohotka srednjih slojeva u državama Severa. Ovo su isti oni srednji slojevi čiji su naduvani brojevi cilj onih preduzeća koja traže veću slabost u konkurenciji na svetskom tržištu. Kombinacija smanjenja broj radnih mesta na kojima rade srednji slojevi (od strane preduzeća i od strane vlada koji će podržavati manji broj takvih radnih mesta u aktivnostima vezanim za istraživanje) i smanjenje direktnih beneficija za ove srednje slojeve u smislu prava, predstavljalo bi napad upravo na one elemente

koji su bili politički zagovornici liberalnih država Severa i njihovi glavni vojnici u naporu da se obuzda nezadovoljstvo nižih slojeva.

Pored toga, nisu samo srednji slojevi Severa koji su na taj način u opasnosti, već je to slučaj (mada u ponešto različitom smislu) i sa manjim, a ipak politički podjednako ključnim, srednjim slojevima na Jugu. U periodu posle 1945, poboljšanje političke i ekonomske situacije srednjih slojeva na Jugu bilo je čak spektakularnije od onoga na Severu, mada ova grupa predstavlja procentualno mnogo manju grupaciju njegove nacionalne populacije. Oni su bili glavni korisnici nacionalnih projekata, nacionalnih pokreta za oslobodjenje, a uzeli su kao meru onoga šta treba da očekuju životni standard njihovih ekvivalenata u državama Severa. Njihovo izdržavanje je bilo skupo za državne budžete, delimično kroz legalno omogućavanje prihoda, delimično kroz nelegalno pribavljanje prihoda. Njihovo stezanje je sada počelo, delimično po osnovu programa strukturnog prilagodjavanja koje nameću MMF i druge svetske strukture, a delimično i usled pobuna naroda upravo protiv njihovih privilegija.

Pad dobrobiti u svetu, a iznad svega pad poverenja u to da se dobrobit u svetu povećava, predstavlja veliki udarac socijalnoj koheziji država, a nije to samo taj jedini udarac. Činjenica je da je on velikim delom posledica mnogo važnijeg pada vere u tradicionalne antisistemske pokrete a time i rušenje vere u efikasnost racionalnog reformizma. To nije samo neki ciklični uspon i pad, ili bar, više je od toga. Konstatovano je da je "svetska revolucija" iz 1968, završena 1989. u sebi sadržavala proces nereverzibilnog pomeranja u kolektivnoj socijalnoj psihologiji. Ona je označila kraj sna o modernizmu - ne kraj potrage za njegovim ciljevima ljudske slobode i jednakosti, već kraj vere da bi država u okviru kapitalističke svetske privrede mogla da posluži kao neko ko će olakšati i biti garant stabilnog progresa u pravcu postizanja ovih ciljeva.

6. Država, demokratizacija, regionalizam i stvaranje novog svetskog poretka

Postoji još jedan konačni problem koji istovremeno utiče na stabilnost sistema izmedju država, profitabilnost svetske proizvodnje i na socijalnu koheziju država. On se nalazi u socijalnom pitanju koji je po prvi put postao veća preokupacija u poslednjih dvadeset i pet godina: egologija, ili zdravlje našeg eko-sistema. Ekologija je dugo vremena bila lokalna preokupacija; medjutim, tek nedavno je postala globalna preokupacija. Razlog je veoma jasan: stalno širenje i svetske proizvodnje i svetske populacije počelo je da koristi preostale margine otpada u okviru svetskog eko-sistema. Objektivna ograničenja postala su do krajnosti evidentna a u mnogim slučajevima i zastrašujuća. Poenta je u tome ne da se ponovo prepričava ova priča već jednostavno da se daju obrisi dilema koje su prisutne kod reagovanja na ovaj problem. Postoje dva kolektivna zadatka: popravka štete koja je već učinjena; minimiziranje budućih šteta. Svako od njih košta, medjutim, način plaćanja se razlikuje. U osnovi, popravka šteta koje su već učinjene jeste zadatak koji jedino mogu preduzeti vlade u značajnoj meri, a finansiranje radova zahteva oporezivanje. Minimiziranje budućih šteta može se na najefektivniji način postići primoravanjem preduzeća da internalizuju troškove.

Osnovno pitanje je ko će snositi troškove i kakav će prioritet ti troškovi imati u odnosu na alternativne rashode. U okviru svake zemlje troškovi za popravke mogu se smatrati delom ukupnih rashoda na polju dobrobiti, pošto je glavno pitanje zdravstveno stanje naroda. U okviru konteksta u kome sadašnji nivo rashoda za dobrobit opada i u kome je pod stalnim napadom, koliko je uverljivo da će "račun" za znatnije popravljanje šteta biti zaista uključen u državne budžete? U kojoj meri će, tj., da li će oporezivanje biti progresivno ili "dovedeno u vezu sa korisnikom"? Naravno, mi smo dodali jedan element koji može dovesti do još većih podela u već eksplozivnoj debati oko uloge vlada na smanjenju ili održavanju internih nejednakosti.

U smislu sistema svetske proizvodnje, forsirana internalizacija (ne malih) troškova rukovanja otpadom ozbiljno će ograničiti profitabilnost preduzeća u situaciji u kojoj sekularna globalna povećanja nivoa zarada već vrše ozbiljne pritiske na nivo profita. Naravno, ukoliko bi sva preduzeća bila pod istim paralelnim pritiscima, ovo ne bi uticalo na njihovu konkurentnu poziciju, ali bi još uvek moglo da utiče na ukupni nivo profita pod pretpostavkom da je elasticitet tražnje manji od jedan. Naravno, samo rukovanje otpadom je postalo profitabilna delatnost, ali je profitabilna za firme koje se za to specijalizuju; ostaje trošak za sve druge firme.

Jedno rešenje koje će se dopasti mnogima na Severu jeste da izvoze troškove na Jug time što bi izvozili otpad i što bi izvozili industrije koje ne žele da internalizuju troškove rukovanja otpadom i zbog toga žele da izbegnu birokratske kontrole. Kada se radi o sistemu izmedju država, ovo će uključivati znatno dalje povećanje polarizacije na relaciji Sever-Jug i to u vreme

kada će, kao što smo videli, vojna stabilnost sistema izmedju država biti u mnogome oslabljena, posebno u odnosu na osovinu Sever-Jug.

Konačna teškoća je locirana u strukturama znanja. Moderni svetski sistem izgradjen je na veri u nauku - nauku kao neograničenu tehnološku prednost a time kao osnovu sistema svetske proizvodnje; nauku kao progres i otuda osnovu dobrobiti ljudi u svetu; nauku kao racionalnost i otuda kao garanta socijalne stabilnosti i inspiratora racionalnog reformizma. Mi smo ispitali stepen do koga je ova vera u nauku dovedena u pitanje poslednjih dvadeset pet godina na načine koji su fundamentalniji i korozivniji za kolektivnu veru od bilo kojih kritika sa kojima se nauka suočavala bar najmanje dve stotine godina.

Intelektualni i moralni izazovi jednostavnoj veri u nauku, koja bi mogla i koja bi obavljala svoj društveni zadatak omogućavanja da dodje do kolektivnog poboljšanja, dolaze upravo u trenutku kada sa krajem hladnog rata organizovana nauka gubi vanrednu finansijsku bazu koju je bila dobila u periodu posle 1945. Svuda i na svakom mestu velika nauka je predmet budžetskih kresanja i mora da se suoči sa izazovom alternativnih korišćenja kolektivnih resursa bez prednosti sakrivanja tih rashoda kao vojnih troškova. Mi ne smemo zaboraviti da je nauka kao poduhvat isto toliko socijalna organizacija kao što je i intelektualna aktivnost, a birokratski napadi utiču na regrutovanje, poverenje i optimizam.

Organizovana nauka se nalazi u položaju sličnom onome koji su imali antisistemski pokreti. Gubljenje iluzija se uvlači, mada još uvek ne u onom stepenu koji je uticao na antisistemske pokrete. Nova nauka predstavlja pokušaj da se odgovori na intelektualna culs de sac. Ona, takodje, može imati implikacije za socijalnu organizaciju nauke. Sami pokušaji da se ponovo dobije antisistemska energija smišljanjem novih društvenih pokreta, manje povezanih sa potragom za državnom vlašću, poslužili su kao dodatna prepreka, i intelektualna i organizaciona, organizacionoj nauci da pobedi u borbi i održi, odnosno, povrati svoju privilegovanu poziciju. Pitanje je da li se nova nauka ne može naći uklještena izmedju još uvek snažne grupe koja je još uvek verna u svom opredeljenju prema pozitivizmu i onih koje se zalažu za odbijanje nauke kao takve. Ovo je delimično organizaciono pitanje ali je isto tako velikim delom i intelektualno. Insistiranje na neodredjivanju budućnosti, na nemogućnosti kvantitativne tačnosti, na privremenosti prirode teorija, nova nauka je možda rešila mnoge intelektualne zagonetke koje je nametnula Njutnovska nauka. Medjutim, oni koji se njome bave mogu se isto tako naći u poziciji reformskih pokreta: u želji da spasu dom nauke oni su možda minirali njen socijalni legitimitet, bar u okvirima postojećeg sistema. Da li ova serija dilema za većinu institucionalnih postulata svetskog sistema doprinosi situaciji sistemskog haosa? Naravno, mi ćemo znati odgovor na ovo pitanje samo ako budemo posmatrali društvenu realnost i kako se ona razvija. Moći ćemo da pratimo ovu realnost na pet glavnih arena, a u svakoj od njih možemo pratiti stepen do koga će postojati velika oscilacija u ponašanju koje sistem možda neće moć i da obuzda. Svaka od ovih arena predstavlja osetljivu zonu u kojoj suviše mnogo oscilacija može, ako se dozvoli upotreba metafore, prisiljavati ovo sredstvo da za sobom stalno ostavlja brazde.

Prva je arena "grupa", ili, preciznije, Gemeinschaften. Gemeinschaft jeste vrsta grupe definisana u smislu (fiktivnih) zajedničkih osobina koja se zalaže da lojalnost bude iznad egoističkih interesa. Priča o modernom svetskom sistemu nije bila eliminisanje Gemeinshaften, već njihova subordinacija primatu jedne konkretne grupe, grupe "državljanstva". Državljanstvo je, naravno, u potpunosti identifikovano sa državama. U principu, u modernom svetskom sistemu, već skoro dve stotine godina svako je državljanin neke zemlje i obično samo jedne zemlje. Bilo je izuzetaka od ovog pravila, medjutim, oni su smatrani anomalijama. Naravno, ovo pravilo još uvek važi. Pitanje za neposrednu budućnost nije da li će državljanstvo i dalje postojati i čak zahtevati lojalnost, već da li će ono nastaviti da vrši primat lojalnosti.

Kako se sposobnost država da reaguju na tekuće izražene zahteve svojih državljana bude smanjivala (iz razloga koji su ranije objašnjeni) i kako, iznad svega, vera državljana da država može i da će na kraju odgovoriti na njihove zahteve nestajati, prirodno je da će i zahtevi za prioritetom drugih grupa, drugih Gemeinschaften, postati ubedljivija. Ovaj proces je već počeo. Njega podstiču dva različita izvora. Jedan je strah u vezi sa preživljavanjem u situaciji u kojoj se čini da su države manje sposobne da obezbede bezbednost i stabilnost. Drugi je zahtev za demokratizacijom, osećanje da su države sistematično ignorisale potrebe odredjenih grupa koje su na taj način de fakto isključene iz koristi koje su dobijali drugi državljani. Obe preokupacije vode do militantne organizacije takvih grupa. Medjutim, ova druga motivacija vodi grupe u pravcu njihovog suprotstavljanja državama, dok prva motivacija vodi njihovom suprotstavljanju drugim grupama.

Problem je što u realnoj društvenoj organizaciji linija izmedju dve motivacije nije mnogo jasna, a stvarne grupe su često medju-

sobno podeljene u pogledu strategije, s time da je jedan argument da li je primarni cilj samozaštita (a time povećavanje grupe) ili demokratizacija (ili jednakost). Može se dobro zamisliti scenario u kome tri sile deluju: one koje su za povećanje grupe, one koje su za demokratizaciju i one koje su za status quo pred "državljanstvom " (formalna jednakost, medjutim, de fakto hijerarhija). U situaciji ekonomske polarizacije, odsustva stabilne geopolitičke ravnoteže i kolapsa nekih od ideoloških fundamentalnih postavki svetskog sistema, nije nemoguće videti konfuznu cik-cak liniju borbi izmedju ove tri snage, unutar i izmedju država, koja će sama iz sebe izrastati.

Druga arena je ono što možemo nazvati policijskim poretkom. Sposobnost bilo kog istorijskog sistema da funkcioniše zavisi od odredjenog minimuma policijskog poretka - tj. odredjenog stepena opšteg poverenja u dnevnu sigurnost lica i imovine. Nivo bezbednosti nikada nije savršen ali je normalno visok. Ukoliko to nije, sistem proizvodnje ne može da funkcioniše i vrlo brzo se pojavljuju veliki problemi materijalne raspodele. Pored toga, postaje veoma teško za rad bilo kojoj vrsti političke ili kulturne institucije.

U našem modernom svetskom sistemu policijski poredak garantuju države koje koriste silu, nagradu i veru u sprovodjenje poretka. Stepen internog poretka nije, naravno, bio jednoobrazan u svim državama. Države u kojima postoji visoka kvota ključnih procesa uvek su imale više resursa (materijalnih i duhovnih), sa kojima su efikasno održavale interni poredak. Medjutim, značajna odlika modernog svetskog sistema jeste njegova sposobnost da promoviše sve više stepene internog poretka po celom svetu na bazi sekularnih država koje imaju legitimitet na osnovu narodnog suvereniteta i učestvuju u singularnoj podeli radne snage svetske privrede.

Mi smo sagledali neke od razloga zbog čega je ovaj sekularni rast "državnosti" (što je drugo ime za policijski poredak) možda prošao svoju kulminaciju i po prvi put opada. Pitanje je da li će on opadati isto tako postepeno kao što se i peo u istorijskom smislu. Postoji razlog da se u ovo posumnja. Povećanje "državnosti" može biti postepeno zbog to ga što se ono zasniva na pretpostavci da će i dalje rasti, a što je bio rezultat vere u progres, vere u nauku i kredibilitet racionalnog reformizma. Medjutim, ako ovi stubovi popuste, efekat može biti dramatičan. U scenariju budućeg pada "državnosti", jurnjava za prednostima (ili bolje reći jurnjava da se izbegnu loše strane pada) može biti strmoglavljujuća. Ovo strmoglavljenje bi, naravno, bilo pojačano nekom vrstom konfuzne borbe izmedju grupa koja bi prethodno bila nagoveštena.

Treća arena je arena vojnog poretka koja je jedan aspekt sistema izmedju država. Ratovi su bili hronična pojava u okviru modernog svetskog sistema kao i što je bio ranije slučaj u svetskoj istoriji. Medjutim, važno je uočiti da su ratovi tokom vremena uglavnom imali za tendenciju da budu dve vrste. Prvi su ratovi radi osvajanja koji su bili deo i "paket" uspostavljanja osovinske podele radne snage izmedju matice i periferije. U našem današnjem jeziku to su bili ratovi koje je lansirao Sever da bi potčinio Jug. Drugi je tip ratova radi hegemonije, borba izmedju država na Severu koje su se medjusobno borile za primat i koji su kulminirali svetskim ratovima. U istorijskom procesu nije bilo drugih vrsta ratova, ili su oni eliminisani. Ratovi izmedju država na Jugu su ugušeni. Doduše, "restauriranje poretka" na Jugu bila je jedna od velikih imperijalističkih tema XIX veka. A ratovi koje bi lansirao Jug protiv Severa nisu bili mogući. Ratove nacionalnog oslobodjenja su, naravno, lansirale države Juga, medjutim, oni su bili po definiciji i po ciljevima teritorijalno ograničeni.

Četvrta arena je arena dobrobiti, a posebno one na području zdravstva i raspodele hrane. Veliki uspeh modernog svetskog sistema jeste stalno poboljšanje sistema zdravstva i raspodele hrane za najmanje privilegovanu trećinu svetske populacije. Mi smo ispitivali neke od razloga zbog čega se ovom pitanju postavljaju izazovi: loše funkcionisanje eko-sistema, intenziviranje migratornih kretanja, uporni zahtevi neprivilegovanih da budu uključeni u beneficije, rast svetske populacije.

U poslednjih dvesta godina ideologije svetskog sistema same sebi čestitaju na pobedama nad bolestima i na eliminisanju gladi. I ovde se čovek mora zapitati da nismo prešli, možda, tačku zenita i da li se možda sada ne nalazimo na opadajućoj krivulji. Generalno osećanje još uvek jeste, suočeni sa novim fenomenima bolesti poput SIDA-e i novim znakovima oživljavanja gladi kao u Africi, da je ovo tehnološki problem koji treba rešavati sa dovoljno ulaganja novca i intelektualne energije. A ovo može biti i slučaj, pod uslovom da broj takvih slučajeva ne raste i pod uslovom da ne budemo suočeni sa krahom policijskog i vojnog poretka. Ovde se ukazuje zbog čega možemo biti suočeni sa takvim krahovima poretka u kom slučaju se može desiti da dodje do vrlo brze ekspanzije zdravstvenih problema koji će prevazići kapacitete svetskog zdravstvenog sistema da bi se sa njima mogao na pravi način suočiti.

Poslednja arena jeste stabilnost naših verskih institucija. U nekom smislu smatralo se dugo vremena da je legitimitet verskih institucija uzdrman pojavom sekularne, naučne geokulture modernog sistema u svetu. U stvari, realnost je

bila da su verske institucije preživele i da su čak i realno ukrotile izazov sekularizma. Ne samo da su strasti antiklerikalizma počele da budu bleda memorija prošlih stvari već se za nas kaže da doživljamo veliko religiozno oživljavanje u celom svetu.

Možda će biti moguće zadržati sukobe na jednoj ili više od pet arena. Pitanje je, da li će se to dogoditi? Pa čak i ako se dogodi, da li će biti dovoljno? Pošto arene medjusobno deluju, zadržavanje sukoba u okviru jedne arene može da se ispostavi da je privremeno, kako konflikti budu izbijali u drugoj. U "kutiji za kresivo", a to je slika sistema sveta "vatra može da se proširi". To je upravo ono što se podrazumeva pod sistemskim haosom.

Naravno, posle sistemskog haosa doći će neki novi poredak ili poretci. Ali, ovde se mora stati. Nije moguće razlučiti kakav bi taj novi poredak bio. Jedino je moguće tvrditi kakav bismo želeli da on bude i boriti se da takav bude.

LITERATURA:

1. Hopkins, T.K., Wallestein, I., The Age of Transition, Pluto press-Australia (1996.)
2. Robertson, S., Globalisation, Social Theory and Global Culture, London, 1996
3. K.Nakamura - Going Global, University Keiza Koho Center, The Japan Times. Tokyo (1996.)
4. L.Maglen, Globalisation of the World Economy. Australian bulletin of labour, 1995
5. Sherman, C.H., Globalisierung Transnationale Unthernehmen auf dem Vormarsch, IFO Munchen (1996.).
6. Porter, M., L'avantage concurentire des nations, 'ed. Francaise Intereditions, Paris, 1993
7. Sachwald, F., Les defis de la mondiali- sation, innovation and concurrence, MASSON, 1994
8. Global M.S.A., The boom has only begun, Automme, 1994.
9. **Globalization of Markets - A business view,** International Chamber of Commerce, France, 1997

THE GLOBAL POSSIBILITIES AND PROSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS BY 2025.

Abstract: *In the light of the schemes of the world systems today we have analysed what can we plausibly expect of our present and future. There are only two possibilities. One is that the world system will continue to function more or less in the ways that it has been functioning for the last five centuries, as a capitalist world economy with constant adjustments to the machinery of the system*

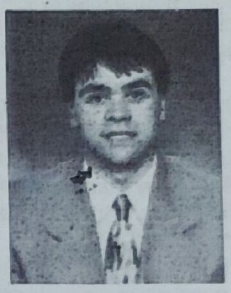
The second possibility is that those new phenomena of the beginning of a hegemonic decline, which began to be noticable in the 1970's but which we argued could not be analysed, and it becames to expect that the system will continue more or less in the same "cosmetic" manner with merely some adjustments. In this case we would rather expect the burgeoning of a systematic crisis of bifurcation which would manifest itself as a period of systematic chaos, the outcome of which would be uncertain.

If such a period coincides with the cumulating phase of long struggle for hegemonic supremacy it can led to world war. But it is only a beginning of such a struggle for hegemony. The utilization of threats of force, implying sending troops outside the national frontiers, risks social explosion at home, given a situation of pre-existing social unrest. Geopolitically, such a situation can be rather paralysing and this is precisely what we are seenig in the 1990's - Somalia, Haiti, Korea and elsewhere.

At some point , probably in the 2000's there should be an economic upturn. There will have been enough "cleaning out" of unprofitable enterprises worldwide, enough elimination of accummulated rent situations and enough restoration worldwide of global demand through a combination of new proletarizations and the increase of social benefits acquired as a result of the renewed class struggle, such that there will once again be an adequate basis for an expansionary momentum in the world economy.

Najprivlačnija investiciona destinacija Evropske Unije

Mr Aleksandar GRAČANAC*)



Velika Britanija

Velika Britanija je tokom poslednjih 18 godina vladavine konzervativaca, uspela da zauzme jedno od značajnijih mesta, među razvijenim zemljama sveta i najprivlačnijih investicionih destinacija sveta, a vodeće u Evropskoj Uniji. Kao ostrvska zemlja, Velika Britanija nije kroz vekove delila tipičnu sudbinu ostalih evropskih zemalja, što joj je dalo poseban imidž, koji i danas nosi, negde na raskršću između sopstvenog puta i jedinstvene Evrope. Veoma jaka, početkom, pa oslabljena sredinom ovog veka, sada, na njegovom isteku, ponovo je u elitnom klubu najrazvijenijih zemalja sveta sa stabilnom privredom što privlači veliki dotok stranih direktnih investicija.

Privredni uspon sa izmenjenim ekonomskim likom zemlje otpočeo je 1983. godine kada je vlada objavila privatizaciju kao osnovni i jedini uslov brzog privrednog rasta. Prevaziđena tehnološka jezgra privrede, sindikalni uticaj, uplitanje države u ispravljanje tržišnih nepravdi, dogma zaposlenosti za ceo život, otišli su u istoriju. Kostur teške industrije je nestao, ugljenokopi, crna metalurgija, pomorska gradnja pretrpeli su teške udare, i danas zapošljavaju po pet odsto od onog broja radnika koji je u njima egzistirao krajem sedamdesetih i početkom osamdesetih godina. U periodi pet godina od kada je privatizacija stupila na scenu, oko milion radnika uglavnom iz velikih firmi je ostalo bez posla a zatvoreno je oko 5000 fabrika, kojim nije bilo spasa ni sa državnim subvencijama. Vlada je napravila u isto vreme brutalni rez na tržištu rada, sa idejom da ga

učini što fleksibilnijim, ukinuvši staro oružje u rukama laburista, minimalnu zaradu, minimalni godišnji odmor, i uvela kratki otkazni rok i minimalne troškove koji iz toga proističu. S tim u vezi finansijske obaveze preduzeća u Velikoj Britaniji su bitno niže u poređenju sa onima iz kontinentalnog dela Evrope. Na platu od 100 funti, indukovani troškovi ne prelaze 15 funti u odnosu na 31. u Nemačkoj, 41 funti u Francuskoj ili 44 u Italiji. Deregulacija tržišta rada vremenom je donela dobre rezultate, prebrodivši uspešno krizu s početka devedesetih. Broj tzv. slobodnih radnika se preko noći udvostručio a danas doseže oko 3,5 miliona. Miikrofirme sa manje od deset zaposlenih upošljavaju 28,1% radne snage, dok male firme sa najviše 50 zaposlenih upošljavaju skoro više od polovine zaposlenih i predstavljaju 99% svih britanskih firmi.

Poslednjih godina otvara se sve više novih radnih mesta, umnogome zahvaljujući stranim direktnim investicijama. Istovremeno, privredni rast se kreće po godišnjoj stopi od 4%, dok je inflacija uglavnom stabilna i ispod je tri odsto. Oko 45% svih stranih direktnih investicija u zemlje Evropske Unije plasira se u Velikoj Britaniji. Tome su doprinele brojne pogodnosti, od velike fleksibilnosti tržišta radne snage i njene dvostruko niže cene u odnosu na ostale zemlje sa dinamičnim razvojem, troškova rada koji su na samom dnu evropske lestvice, do relativno komotne privredne situacije u odnosu na mastrihtske zahteve koje većina zemalja EU mora da primenjuje po cenu rigoroznih reformi i socijalne nezavisnosti. Stranim investitorima na ruku idu i znatno snižena socijalna davanja i porezi. Prava domaćih i stranih kompanija su izjednačena.

Potez u vezi privatizacije koje je donela vlada konzervativaca sredinom osamdesetih, izazvao je veliku nedoumicu i upozorenja čitavog razvijenog sveta (da je to nemoguće sprovesti) i doneo je zemlji titulu pionira privatizacije, čije su principe u međuvremenu iskopirale ili to pokušavale još stotinak zemalja sveta. Revolucionarna politika privatizacije industrije i firmi pod patronatom države, dalekosežno je predvidela koristi koje danas imaju istovremeno i kompanije i potrošači, poreske institucije. Takvo prebacivanje upravljanja iz političkih u menadžerske krugove, jačanje kompetitivnosti, raspolaganje

*) PKJ, Savetnik, Sekcija za Zapadnu Evropu

sopstvenim kapitalom, umnožavanje akcionara, poreska regulacija i pre svega široko otvaranje investitorima, od slabo produktivne, preskupe i glomazne industrije i drugih državnih firmi, vratilo je britanskoj privredi stari sjaj i ugledno mesto na svetskom tržištu. Privatizacija je tako postala način života, a ne program, kako to često govore Britanci.

U ime racionalizacije, uprave javnih preduzeća koja su privatizovana bukvalno su desetkovala svoje kadrove. Primera radi, Britanski čelik je prepolovio broj zaposlenih. Sličnu sudbinu imali su i British Airways, British Telecom, British petroleum, koji danas spadaju u najprofitabilnije britanske firme. British Steel, (Britanski čelik), danas tonu čelika proizvede za 2,5 sata dok je pre privatizacije za to bilo potrebno 13 sati. U sektoru telekomunikacija cene su snižene za 40%. Pre privatizacije British Telecom-a, na listama za čekanje za telefonski priključak, prosečno je bilo oko četvrt miliona građana, a danas uopšte nema čekanja. Britanci se naročito ponose u vezi sa komplikovanim, dugotrajnim ali uspešnim procesom privatizacije time što oni nisu samo izvoznici modela privatizacije, već većina privatizovanih kompanija obavlja sve više poslova u inostranstvu. Strane direktne investicije u privredi Velike Britanije rastu iz godine u godinu. Više od četiri milijarde funti britanske kompanije su investirale van zemlje u poslednjih 10 godina i, što je najvažnije, sve je već naplaćeno ili će biti do 2000. godine. Privatizovane kompanije izvoze robu u vrednosti od preko 13 milijardi fubti godišnje, što predstavlja 10% ukupnog izvoza Velike Britanije.

Uslovi poslovanja i snižene cene uz visoku profitabilnost doneli su zaokret i u poreskom sistemu. Prema važećim propisima, porez se plaća na sve prihode ostvarene u Velikoj Britaniji, kao na prihode državljana ostvarene van zemlje. Svako ko je fizički prisutan u Velikoj Britaniji najmanje 183 dana u toku poreske godine, podleže plaćanju poreza. Na prvih 4.100 funti prihoda koji potpadaju pod porez, plaća se stopa od 20%, za naredne 22.000, 23%, a svaki višiprihod podleže porezu od 40%. Profiti britanskih i stranih firmi oporezuju se po standardnoj stopi od 33%.

Finansijski sistem je radikalno izmenjen krajem šesdesetih godina a posebno u poslednjih deset godina, što je posledica vladine politike izlaganja kapitala i kredita tržišta većoj kompetitivnosti i postepenog procesa deregulacije. London je vodeći svetski finansijski centar sa dnevnim obrtom novca od 310 milijardi dolara, u odnosu na 192 koliko iznosi na njujorškom tržištu devizne razmene. Finansijsski sektor sa 38% učestvuje u godišnjem bruto kapitalu samog Londona i upošljava oko 300.000 ljudi. Uglavnom je skoncentrisan u The City of London. Veliku britansku bankarsku četvorku čine: Barclays, National Westminster, Midland i Lloyds. Ovakvim uslovima za biznis, Velika Britanija je svrstana na prvo mesto u Evropdkoj Uniji za investiranje, kao najotvorenija zemlja za strane direktne investicije, tačnije zemlja u kojoj je procedura za otvaranje stranih firmi najjednostavnija. Zakonska rešenja u tom domenu nisu ni u kom delu diskriminatorska, za strance, već naprotiv, veoma stimulativna, jer su u potpunosti izjednačeni sa Britancima.

Pojedinac ili strana kompanija koja želi da započne biznis u Velikoj Britaniji, na raspolaganju ima pet mogućnosti, kompaniju sa ograničenom odgovornošću, sa neograničenom, predstavništvo strane firme, partnerstvo i joint-ventur.

• Najlakši način za strane firme da započnu biznis u Velikoj Britaniji je upravo predstavništvo za početak rada. Predstavništvo podleže dvema mogućnostima, režimu registracije predstavništva, ili režimu registracije mesta poslovanja. Koji će od te dve mogućnosti biti primenjene zavisi od niza faktora. Najjednostavnije je potražiti savet od lokalne privredne komore. U roku od mesec dana od osnivanja predstavništva, strana kompanija mora da podnese Registru određenu dokumentaciju, osnovne neophodne podatke o firmi i načinu upravljanja i vođenja predstavništva. Kompanije koje nisu iz zemalja Evropske unije, moraju da podnesu na uvid i zakonsku regulativu pod kojom je ona registrovana i visinu akcionarskog kapitala.

• Kompanija sa ograničenom odgovornošću ima odvojen pravni status od svojih članova i ograničen je ili akcijama ili jemstvom. Za njeno otvaranje potreban je minimalan kapital u iznosu od 50.000 funti. Svaka akcija mora da bude plaćena sa najmanje četvrtinom njenog nominalnog iznosa, plus premije. Ovaj tip kompanije je popularan kod stranaca, jer ne postoji zakonom pripisan minimum uloženog kapitala. Otvaranje ovakve firme se poverava specijalizovanim agentima a potrebna dokumenta podnose akcionari ili zastupnik Registru kompanija koji izdaje sertifikat o inokorporaciji.

• Kompanija sa neograničenom odgovornošću za razliku od prethodne, svi članovi kompanije odgovorni su za svaki poslovni dugo i ovaj tip kompanije nije dužan da podnosi izveštaje Registru, a procedura otvaranja je ista kao za prethodnu.

• Pojedinci, strani investitori, mogu da započnu biznis putem partnerstva i u tom slučaju partneri se obavezuju na zajedničku odgovornost za sve dugove. Uobičajeno je da broj partnera ne prelazi 20.

• Strana kompanija može da posluje i sa britanskim kompanijama na principu joint-venture, u formi kompanije sa ograničenom odgovornošću ili partnerstva. Preporuka je da se pre odluke za ovakav vid poslovanja informacije potraže u lokalnim privrednim komorama i privrednim udruženjima.

OPŠTA INFORMATIVNA MESTA
U VELIKOJ BRITANIJI

• INVEST IN BRITAIN BUREAU (IBB) Department of Trade and Industry. 1 Victoria Street. LONDON SW1 (Biro za investicije), tel. 9944 171 215 2501, fax. 9944 171 215 5651

• THE BRITISH CHAMBERS OF COMMERCE (Britanske privredne komore) LONDON. Manning House, 22 Carlisle Place SWIP 1 JA.

• DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY (Ministarstvo za trgovinu i industriju) Ashodown House 123. Victoria St. LONDON SW1, tel. 9944 171 215 5000

• STOCK EXCHANGE (Berza), Old Broad St. LONDON EC2, tel. 9944 171 588 2355

• THE BRITISH TRAVEL CENTRE (Informativni centar za putovanja u V.B.) 12 Regent St. Picvadilly Circus. LONDON SW1. LONDON TOURIST OFFICE, tel. 9944 171 824 8844.

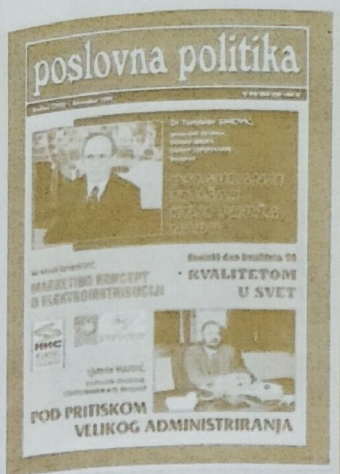
• EXHIBITION INDUSTRY FEDERATION (Federacija izložbene industrije) TRADE FAIRS IN BRITAIN (Trgovački sajmovi u V.B.) Kingsmerc House, Graham Road, Wimbledon LONDON SW 19 3 SR. tel. 9944 81 543 3888, fax: 9944 81 543 40356.

Literatura

Welcome to Britain, TRADE IN BRITAIN, Harrison Hall Limited Charing Cross Road 30. LONDON WC2H, 1998.

Investment in the Great Britain, BRITISH OVERSEAS TRADE BOARD, Department of Trade and Industry. Kingsgate House 66. Victoria St. LONDON SW1E. Bulletin 1998.

Bussines news, THE BRITISH CHAMBERAS OF COMMERCE. Manning House 22. Carlise Place, LONDON SWIP 1, 1998.



poslovni časopis
business monthly

Deoničarsko društvo
"POSLOVNA POLITIKA"
izdavačko i konsalting preduzeće
11080 Zemun, Kej oslobođenja 29

Generalni sponzor časopisa
IM "SREM ŠID" A.D. – Šid

Direktor i glavni i odgovorni urednik
Manager/Editor-in-Chief
Vladimir TRAJKOVIĆ

Urednik/Editor
Olga ILIĆ

Tehnički urednik/Art and Lay-out
Radmilo STANKOVIĆ

Organizator marketinga/Marketing Associate
Smiljka GAVRILOVIĆ

Šef prodaje/Chief Subscription
Mirjana PEJANIĆ

Telefon/Telephones:
redakcija/Editorial Office:
611-293
pretplata/Subscription Dpt.: **192-038**
telefax: **011/611-428**
E-mail: **pospol@eunet.yu**
pospol@infosky.net

STRUČNI SARADNICI:

Dr Nemanja BOŽIĆ, prof. dr Petar ĐUKIĆ, dr Dragana ĐURIĆ, dr Zdenka ĐURIĆ, mr Aleksandar GRAČANAC, Mihailo JOVANOVIĆ, prof. dr Branko Ž. LJUTIĆ, prof. dr Vesna MILIĆEVIĆ, prof. dr Mirjana PETKOVIĆ, dr Srđan PETROVIĆ, dr Goran PITIĆ, dr Božidar RAIČEVIĆ, dr Nebojša SAVIĆ, mr Slobodan STOJANOVIĆ, prof. dr Miodrag ZEC

ČASOPIS IZLAZI MESEČNO
Godišnja akontaciona pretplata/
Yearly subscription rate:
1800 dinara
Žiro račun: **40805-603-0-15458**

Redakcija zadržava sva prava redakture tekstova, naslova, međunaslova i tehničkog oblikovanja svih primljenih materijala. Rukopisi se ne vraćaju.

All right reserved to edit all texts, headlines, subtitles, and lay-out of all the received materials. Manuscripts are not turned back.

Preštampavanje dozvoljeno samo uz navođenje izvora.
Reproduction permitted, quoting the source.

Na osnovu mišljenja Ministarstva za nauku i tehnologiju Republike Srbije broj 413-00-395/98-01, časopis „Poslovna politika" je oslobođen plaćanja poreza na promet.
According to the opinion of the Ministry for Science and Technology of the Republic of Serbia No. 413-00-395/98-01, „Poslovna politika" magazine is free of turnover tax.

Slog/Prepress: **„Kvartet V"**, Beograd
Štampa/Printed by: **„REPORTER"**, Sopot

poslovna politika

SADRŽAJ

	STRANA
Akcenti: EKONOMIJA – NESTABILNOST, KRIZA I OBNOVA (Prof. dr Petar ĐUKIĆ)	2
Ekskluzivno: **Dr Tomislav SIMOVIĆ**, generalni direktor, **DUNAV GRUPA „DUNAV OSIGURANJE" – Beograd** **OSIGURANJE – TROŠAK KOJI PRUŽA NADU**	4
Gledište: MALA PREDUZEĆA – OSNOV ADAPTIBILNE STRATEGIJE IZVOZA (Dr Pero PETROVIĆ)	8
Intervju: **Ljubiša VUJISIĆ**, pomoćnik direktora, **„CENTROBANKA" A.D. – Beograd** **POD PRITISKOM VELIKOG ADMINISTRIRANJA**	13
Perspektive: EVROPSKA UNIJA I JUGOSLAVIJA (Petar STANKOVIĆ)	16
Danas + sutra: **NOVA ORIJENTACIJA PHARE PROGRAMA EVROPSKE UNIJE** *(Mr Slavica JOKOVIĆ)*	19
Slobodne zone: SLOBODNE ZONE JUGOSLAVIJE U SISTEMU EKONOMSKIH ODNOSA SA INOSTRANSTVOM (Mr Predrag KAPOR)	22
Integracije: **REGIONALNE EKONOMSKE INTEGRACIJE I TOKOVI MEĐUNARODNE ROBNE TRGOVINE I STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA (SDI)** *(Mr Miroslav ZDRAVKOVIĆ)*	26
Jubilej: OBELEŽEN TRIDESETOGODIŠNJI JUBILEJ FON-a	31
Aktuelne teme: **ELEKTRONSKA TRGOVINA – NOVA TEMA U SVETSKOJ TRGOVINSKOJ ORGANIZACIJI** *(Dr Marijana VIDAS-BUBANJA)*	33
Poslovne tehnologije: REINŽENJERING – SVETSKA ISKUSTVA (Branko Ž. LJUTIĆ, Milan Lj. STAMATOVIĆ)	37
Organizaciono ponašanje: **GLAVNI PRAVCI ORGANIZACIONE TRANSFORMACIJE JUGOSLOVENSKIH PREDUZEĆA U USLOVIMA GLOBALIZACIJE** *(Mirjana PETKOVIĆ, Nebojša JANIĆIJEVIĆ, Biljana BOGIĆEVIĆ)*	42
Pisamce: MOĆ LIČNE PRODAJE U KONDITORSKOJ INDUSTRIJI (Mr Momčilo MANIĆ)	50
Marketing: **MARKETING KONCEPT U ELEKTRODISTRIBUCIJI** *(Mr Novak SAVANOVIĆ)*	54
Svet: HOLANDIJA – PRIVREDNA VRATA EVROPE (Mr Aleksandar GRAČANAC)	57
Izlog knjiga: **John E: FLAHERTY, Peter DRUCKER: UPUTSTVO ZA MENADŽERE** *(Gordana PEŠAKOVIĆ)*	59
Petar ĐUKIĆ, Mile PAVLOVSKI: EKOLOGIJA I DRUŠTVO *(Valentina MILEUSNIĆ-VUČIĆ)*	60

UDC 338.22(492)

Holandija

PRIVREDNA VRATA EVROPE

Mr Aleksandar GRAČANAC*)

Internacionalnoj orijentaciji holandske vlade posle II svetskog rata, da vodi otvorenu ekonomsku politiku prema ino kapitalu, pogodovao je i idealan geografski položaj Holandije. Holandija, smeštena na privrednoj destinaciji koja otvara prostor za ulazak u evropski privredni ambijent, dobila je epitet „privrednih vrata Evrope".

Zahvaljujući međunarodnom ukrštanju svih trgovačkih puteva, morem, železnicom, putnom mrežom i vazdušnim linijama, Holandija je doživela ekspanziju privredne infrastrukture, posebno u sektoru transportnih usluga.

Usavršavajući godinama sistem transportnih veza i kvalitetnih usluga, Holandija je neizbežna karika u međunarodnoj trgovini.

Ekspanzija privredne infrastrukture u poslednjih pedeset godina, išla je velikom brzinom što je zasluga velikog broja stranih kompanija koje su na ovom području Evrope zasnovale proizvodnju i formirale čitave koncerne, tačnije preko 6300.

Od ovog broja, najviše su zastupljene američke kompanije 1680, zatim Velike Britanije 1100, Nemačke 1050, Francuske 460, iz Japana 390, Švedske 350, Švajcarske 290 a ostatak pripada ostalim zemaljama.

Sa 380 stanovnika na jedan km², Holandija je najgušće naseljena zemlja na svetu i sa 15 miliona stanovnika predstavlja značajan deo tržišta Evropske Unije. Dve trećine od ukupne površine zemlje je obradivo a 9% čine vodene površine, reke i kanali za navodnjavanje. Zemlja lala, najizvoznijeg artikla pored tradicionalnih poljoprivrednih proizvoda, je zemlja u kojoj dominiraju pašnjaci sa visoko obrađenim zemljištem, poljoprivrednim kulturama. Od 4,5 miliona zaposlenih, najveći broj 64% radi u uslužnim delatnostima u kojima prednjači sektor transportnih usluga, 31,5% u industriji i 4,5% u poljoprivredi.

Amsterdam

Visokom profitabilnošću u međunarodnom robnom prometu, Holanđani su uspeli da učestvuju poslednjih decenija sa 4,5% u celokupnom svetskom robnom prometu. Posle Luksemburga i Belgije, Holandija je najotvorenija zemlja u izvozu usluga koje čine 64% ostvarenog bruto društvenog proizvoda Holandije u 1998.

Holandska privreda, decenijama je gradila ekonomsku bazu po sistemu velikih i stranih i domaćih koncerna koji su, zajedno sa ino kapitalom, razvijali visoke tehnologije i sisteme kvaliteta, namenjenih probirljivom tržištu. Koncerni: PHILIPS, UNILEVER, SHELL, DSM, AKZO, HEINEKEN, ROYAL DUTCH AIR i dr., su vodeće svetske marke u oblastima u kojima egzistiraju.

Holandija je ravnopravno ulagala u sve delatnosti, pored uslužnog sektora i agrokompleksa, naglašeni su rezultati u biotehnologiji, elektronici, petrohemijskom sektoru, industriji medicinske opreme, proizvodnji naftinih derivata i gasa, mašinskoj industriji. Od ukupne proizvodnje, holandska privreda 82% svih proizvoda plasira na tržištu Evropske Unije, ostatak je namenjen američkom tržištu i ostalim zemljama.

U izvoznoj ponudi procentualno su zastupljeni sledeći proizvodi; 23% mašine i oprema, hemijski proizvodi 20%, hrana 15,7%, proizvodi niže faze obrade 2%, sirovine 13,5%, nafta i gas 2% i ostalo 10%. Isto tako, Holandija je u grupi prvih 10 najvećih svetskih izvoznika, tačnije zauzima 9 mesto (izvoz u 1998. g. >189 mld USA dolara, uvoz> 156mld USA dolara).

Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Holandije u izvozu, procentualno su: Nemačka 30%, Belgija i Luksemburg 13%, Francuska 11%, Velika Britanija 9%, Italija 6%, SAD 6%, Azija 6%, Afrika 2%, ostatak Evrope 17%.

Duži niz godina Holandija je među najvećim uvoznicima roba u svetu. Veličinu holandskog tržišta potvrđuje i činjenica da u prečniku od 1000 km, od Roterdama (najveća luka u Evropi) do Amsterdama, gravitira oko 300 miliona potrošača. Međunarodni aerodrom Schiphol blizu Amsterdama je, posle frankfurstskog, najfrekventnija trgovačka vazdušna luka i upotpunjuje ponudu holandskog sektora usluga. Pored najveće luke Evrope, Roterdam je i jedan od najvećih svetskih trgovačkih centara. Kao prvi u Evropi, otvoren je 1978., World Trade Center, koji ima svoje ogranke u celom svetu. Poslovanje ovog i drugih centara u svetu, karkateriše specijalizovana

*) Savetnik, sekcija za zapadnu Evropu PKJ

elektronska trgovina, bez koje je danas nezamisliv biznis u celom svetu. U Amsterdamu je 1995., po ugledu na Roterdam otvoren drugi veliki WTC u Holandiji koji pokriva više od polovine evropskog tržišta u raznovrsnim trgovačkim i finansijskim transakcijama.

Sajamski centri Holandije: Amsterdam., Roterdam, Utreht, Mastriht, su poznati i po svojim specifičnim sajamskim manifestacijama, specijalizovanim za mnoge privredne delarnosti.

Duga tradicija trgovine u Holandiji, uporište ima i u dugoj tradiciji bankarskog stabilnog sistema i vrednosti nacionalne valute guldena, koji je uspevao decenijama da održi dobar odnos u odnosu na favorizovanu nemačku marku. Među prvih 30 svetskih banaka, nalaze se i tri super uspešne holandske banke: ABN AMRO BANK, RABOBANKA, i ING BANK. Sa odličnom reputacijom, kvalitetnim uslugama, privrednom stabilnošću, bankarski sistem je decenijama privlačio inostrane banke da otvaraju svoja odeljenja širom Holandije, oko 60, mada su najprisutnije američke i japanske koje samo u Amsterdamu imaju preko 170 ofisa.

NATIONAL INVESTMENT BANK je specijalizovana i ima dugu tradiciju, za privatno preduzetništvo koje stimuliše otvaranje malih i srednjih preduzeća. U periodu pedesetih godina, kada se holandska privreda među prvim zemljama EU, otvara prema stranom kapitalu, jedan od načina da se reše novonastali ekonomski, socijalni i problemi prestruktuiranja privrede i većih sistema, ova banka je zajedno sa vladinom agencijom za investicije odigrala ključnu ulogu u formiranju i jačanju privatnog sektora. Kreditiranjem privatnih kompanija sa niskim kamatama, snažno je doprinela stvaranju krupnog privatnog kapitala koji je vremenom prerastao i javna preduzeća i značajno se nametnuao u stvaranju bruto društvenog proizvoda Holandije.

Sigurno je da imidž finansijske meke drži čuvena Amsterdamska berza, koja je jedna od najstarijih u Evropi i jedna od najprofitabilnijih u svetu, posle Londonske, Njujorške.

Vlada Holandije je pre pedeset godina u interesu kompletnog otvaranja privrede prema svetu, osnovala Nacionalu agenciju za investiranje, čiji je osnovni značaj bio u promociji holandske privrede i animiranju ino kapitala da ulaže u privredu. Sa druge strane, jedna od uloga ove agencije jeste i da promotivnim nastupom u inostranstvu i u Holandiji, prezentira holandsko zakonodavstvo za obavljanje privredne aktivnosti, uz istovremeno pružanje svih neophodnih informacija od statističkih podataka do tehničke dokumentacije, ponude i tražnje za proizvodima.

Osnovna poruka ove agencije prema potencijalnim privrednim partnerima sastoji se od pitanja, kakvu ponudu možete dobiti od holandske privrede?

U odgovoru, naglašeni su svi osnovni prioritetni elementi za otpočinjanje biznisa.

Elementi koji stranog investitora stimulišu na profitabilne poslove na holandskom tržištu sastoje se iz sledećeg:

– Strateška lokacija, skoncentrisana u veliko međunarodno tržište sa preko 180 miliona potrošača u krugu od 500 km ili 300 milja koje pokriva svetski trgovački centar Amsterdam.

– Visoko razvijena transportna infrastruktura u srcu Evrope.

– Veliko tradicionalno trgovačko iskustvo.

– Virtuelnost u konvertibilnoj sigurnosti valuta.

– Visoka produktivnost kadrova i visoka obučenost, upotrebljiva za više jezika.

– Nediskriminatorski tretman pri osnivanju firme i u poslovnaju stranih kompanija sa konceptom otvorene privrede.

– Socijalna, politička i ekonomska stabilnost.

– Kosmopitska tržišna orjentisanost malih i srednjih preduzeća.

– Kao rezultat međunarodne orjentacije, holandski proizvodi su prepoznatljivi po visokom sofisticiranom kvalitetu koji su traženi u svetu.

Literatura

Directore general for Industry NETHERLANDS FOREIGN INVESTMENT AGENCYForeign Publicity Unit The Hague. 1998.

Korisne adrese

NETHERLANDS FOREIGN INVESTMENT AGENCY
2 Bezuidenhautseweg.
2500 EC The Hague
tel. 31 70 379 8818
fax. 3170 379 6322

NETHERLANDS FOREIGN TRADE AGENCY
Foreign Publicity Unit
The Hague
tel. 31 70 379 839
fax. 31 70 3797878

FEDERATION OF DUTCHFORWARDING AGENTS ASSOCIATIONS
Adriaan Volkerhuis,
Oostmaaslaan 71.
3600 Rotterdam
tel. 31 010 4020398
fax. 31010 4527367

HOLLAND TRADE SYSTEM
Watermolenlaan 1
3440 AH Woerden
tel. 31 0 3480 26922
fax. 31 03480 24184

EUROPEAN SOCIETY FOR OPINION AND MARKETING RESEARCH ESOMAR
J.J. Viottastraat 29
1071 Amsterdam
tel. 31 0 20 6642141
fax. 31 0 20 6642922

NETHERLANDS INSTITUTE FOR MARKETING NIMA
Hpgehilweg 8
Amsterdam
tel. 31 0 20 6974821
fax. 31 020 6913971

NETHERLANDS ASSOCIATION OF MARKET RESEARCHERS
Hogehilweg 8
tel. 31 0 20 6976 951
fax. 31 0 20 6910433

OST-WEST-CONTACT

12/99
10,– DM
45. Jahrgang
K 30859F
www.owc.de

Interview mit Dr. Klaus Mangold, Vorstandsvorsitzender der DaimlerChrysler (debis) AG Seite 26

OST-WEST CONTACT

Das Wirtschaftsmagazin für OST-WEST-KOOPERATION

Moskauer Hotels im Preiskampf

AKTUELL

- Messen: Reisen mit den Spezialisten
- Wohnungsmarkt in Kroatien
- Jugoslawien: Sinnlose Sanktionen

OFFIZIELLES ORGAN DES OST- UND MITTELEUROPA-VEREIN E.V.

Moskau gehört zu den teuersten Städten Europas. Geschäftsreisende spüren dies spätestens dann, wenn sie ihre Hotelrechnungen zahlen. Doch die Krise brachte den Hotelmarkt ins Wanken. Die Preise fallen. Seite 18

Wenn die Opposition die Wahlen in Kroatien gewinnt, soll die Lokomotive Richtung Europa angeheizt werden. Wirtschaftswachstum und Integration heißen die Schlagworte im Wahlprogramm. Seite 49

Kleine, hochspezialisierte Reisebüros bieten ihre Dienste für Messereisen nach Ost- und Mitteleuropa. Vor allem bei Reisen in die GUS-Staaten ist gut beraten, wer ihre Offerten nutzt. Seite 60

Fotos: OWC, Baltschug Kempinski, Fährhafen Sassnitz

RUSSLAND

10 **Modell Moskau:** Man muss teilen
14 Verkehrsstrategien für die Hauptstadt
16 Ist die Repräsentanz noch zeitgemäß?
18 Hotels im Preiskampf
22 Deutsche Anwälte in Moskau
26 Eine ganze Palette von Assets
28 Der zweite Frühling von Kaliningrad
34 Hohe Erwartungen an Leasing-Markt
38 Projekte im Energiebereich
42 TRANSSIB braucht mehr Kunden
43 Trade-Facility-Programm der EBRD
44 Nahrungsgüterindustrie im leichten Aufwind
45 Zertifizierung bei Maschinen und Anlagen
46 Fleisch aus eigenem Land
47 Kaltgeräuchertes heiß geliebt

KROATIEN

48 **Infrastrukturprojekte:** Adria-Highway, der Donau-Sawe-Kanal, Wasserversorgung in Ostslawonien
49 Opposition setzt auf Integration
51 Die Meinung der Banken
52 Rezession schwächte Zagreber Herbstmesse
54 Staat unterstützt Wohnungsbau

BULGARIEN

58 **Sicherheit** wird importiert

MESSEN

60 **Reisen** mit den Spezialisten
64 Poznan bleibt die Nummer eins
65 Neuer Pavillon in Minsk im Bau
66 Groß in der Nische
69 ExpoConsta – größter Standbauer in Russland
70 Messekalender 2000

OST- UND MITTELEUROPA VEREIN

76 **CEFTA-Länder** auf dem Weg in die EU
79 Deutsche Wirtschaftsdelegation besucht Bulgarien und Rumänien

LÄNDER-REPORT

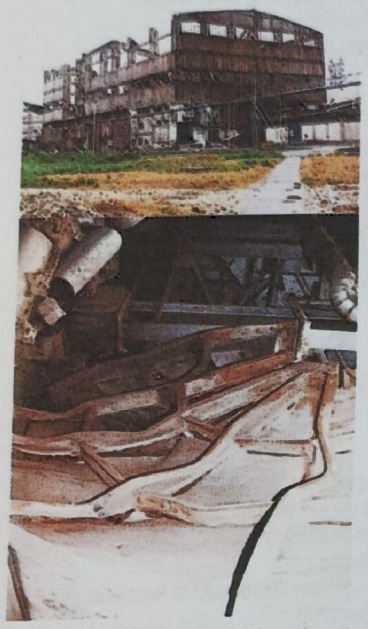
80 **Leben** nach dem Krieg
81 Sanktionen gegen Jugoslawien sind schädlich
82 Beschleunigter Wandel in Osteuropa
82 Gesprächsbedarf mit Kasachstan

RUBRIKEN

6 Nachrichten
8 Neues aus dem Wirtschaftsrecht
85 Geschäftsreisen
86 Firmen und Kooperationen
87 Geschäftskalender
88 OWC-Literaturtipp
90 Reisetipp: Kaliningrad
87 Impressum

ERSCHEINUNGSTERMIN: 1. Dezember 1999

Titelfoto: Pressebüro Kempinski Hotels & Resorts



LEBEN NACH DEM KRIEG

Unzureichende Energie- und Wasserversorgung, eine in weiten Teilen zerstörte Infrastruktur, produktionsunfähige Betriebe, Massenarbeitslosigkeit, Inflation und Perspektivlosigkeit sowie unabsehbare Umweltbelastungen bestimmen vier Monate nach dem Ende des NATO-Luftkrieges das Leben in der Bundesrepublik Jugoslawien.

Die Kriegsschäden summieren sich nach Einschätzung von unabhängigen jugoslawischen Experten auf ca. 30 Milliarden US-Dollar. Während der 79-tägigen NATO-Luftschläge wurden u.a. 66 Brücken, 23 Eisenbahnstrecken und Bahnhöfe, 121 Industrie- und Handelsbetriebe, 22 Raffinerien und Öltanks, 33 Krankenhäuser und Gesundheitszentren, 400 Schulen und öffentliche Gebäude, 43 Kraftwerke und Telekommunikationseinrichtungen, 74 Kirchen, Denkmäler, Museen und Monumente zerstört. Hauptlebensadern wurden abgeschnitten. Mehr als 40 Jahre werden erforderlich sein, um wieder auf das Niveau des Lebensstandards von 1989 zu kommen.

Ohne internationale wirtschaftliche Hilfe wird es nicht gelingen, die Kriegsschäden zu beseitigen, den Wiederaufbau zu organisieren und die Versorgung der Bevölkerung mit lebensnotwendigen Gütern sicherzustellen.

Humanitäre Hilfe an Forderungen gebunden

In dieser schwierigen Situation verweigert die internationale Staatengemeinschaft der jugoslawischen Bevölkerung sogar die humanitäre Hilfe und macht deren Gewährung von der Ablösung der jetzigen Regierung abhängig. Damit wird der wachsenden demokratischen Bewegung der Boden unter den Füßen weggezogen, denn die einzige Hilfe, die die jugoslawische Bevölkerung in dieser schwierigen Lage erhält, bekommt sie von der jetzigen Regierung. Ein fataler politischer Fehler mit weitreichenden Konsequenzen. Humanitäre Hilfe für notleidende Menschen abhängig zu machen vom erreichten Grad der Demokratisierung, den der Einzelne nur sehr bedingt beeinflussen kann, ist eine mehr als fragwürdige Politik.

Langsame Belebung des Außenhandels

Die bisher erreichten Ergebnisse des Wiederaufbaus dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich um Notbaumaßnahmen und größtenteils Provisorien handelt, um das „normale Leben" aufrecht zu erhalten. Außerdem wurde eine Reihe von Regelungen auf den Weg gebracht, die den Außenhandel liberalisieren und insbesondere die Einfuhr dringend erforderlicher Rohstoffe und Ausrüstungen erleichtern sollen (u.a. Senkung der Einfuhrzölle). Die Industrieproduktion und der Außenhandel beginnen seit August 1999, allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau, wieder zu wachsen. Der Export im September stieg im Vergleich zum August um 35,2 Prozent, der Import im gleichen Zeitraum um 23,6 Prozent. Hauptimportprodukte sind Rohstoffe, wobei der Barterhandel aufgrund fehlender Devisen stetig an Bedeutung gewinnt.

Die neu beschlossene Wirtschaftspolitik der jugoslawischen Regierung soll den Privatisierungsprozess voranbringen und insbesondere die Entstehung kleiner und mittlerer Unternehmen fördern und zu Umstrukturierungen in der Wirtschaftsstruktur führen.

Aber die politische und wirtschaftliche Isolation Jugoslawiens ist allgegenwärtig. Nur durch den schrittweisen Abbau von Sanktionen, durch vertrauensbildende Maßnahmen wird der Prozess der Demokratisierung in Jugoslawien befördert werden und zur Stabilisierung der gesamten Region Südosteuropa beitragen.

ALEKSANDAR GRACANAC
Westeuropaabteilung
Jugoslawische
Wirtschaftskammer Belgrad

Die Abbildungen sind Teil einer Fotoserie zur zerstörten Düngemittelfabrik Pancevo und der Maschinenbaufabrik 14. Oktober in Krusevac.

Fotos: D. Bauer, Düngemittelfabrik Pancevo

• kontakte • kontakte • kontakte •

Wirtschaftskammer Belgrad
Belgrad
Tel. 0038111/ 64 33 44
Fax 0038111/ 64 20 29

Industrie- und Handelskammer der Bundesrepublik Jugoslawien
Belgrag
Tel. 0038111/ 324 82 22
Fax 0038111/ 324 87 54

Industrie- und Handelskammer Montenegros
Podgorica
Tel. 0038181/ 310 67
Fax 0038181/ 349 26

Jugoslawisches Wirtschaftszentrum
Düsseldorf
Tel. 0211/ 935 74 79
Fax 0211/ 935 74 64

Ekonomska situacija i očekivanja za 1999. godinu

Pogled sa aspekta nemačke privrede

Savezna nemačka industrijsko trgovačka komora (DIHT, Deutscher Industrie und Handelstag), koja okuplja 83 regionalne komore, sa kojom je Privredna komora Jugoslavije sarađivala poslednjih godina, početkom ove godine, anketirala je reprezentativni uzorak kompanija članica, o ekonomskoj situaciji i očekivanjima u 1999. godini.

Privredna situacija - Privreda je izgubila zamah. Izvoz nije tako pouzdan izvor rasta, a domaća tražnja nije porasla. Prve odluke nove vlade i polemike oko plata i politike zapošljavanja nisu poboljšale položaj rukovodećih timova kompanija. Pesimizam je najočigledniji u industrijskom sektoru, gde i strane i domaće porudžbine slabe. Najveći pad je zabeležen u oblasti investicionih dobara, iako kompanije još uvek rade sa natprosečnim kapacitetom u poređenju sa rezultatima iz prethodnih godina. Za razliku od Zapadne, u Istočnoj Nemačkoj proizvodnja još uvek dobro funkcioniše. Građevinski projekti u privantom i javnom sektoru ne daju mnogo podsticaja. Sektor usluga pokazuje poboljšanje u odnosu na jesen 1998. Porudžbine u ovom sektoru su ostale na istom nivou zbog potražnje medijskih i konsultantskih usluga. Činjenica da, privreda nastavlja da beleži rast velikim delom se može pripisati i događajima koji su imali povoljan efekat na ukupan privredni razvoj: niske kamate podstiču ulaganje, stalna stabilnost cena pruža i investitorima i potrošačima pouzdanu osnovu za kalkulacije, cene uvezene robe ostaju na zadovoljavajućem nivou, uvođenje eura smanjuje rizike pri menjanju novca i unapređuje poslovanje u Evropi. Događaji na tržištu rada su do sada takođe imali pozitivne efekte na privrednu situaciju; manji jedinični troškovi rada rasteretili su kompanije, a povećanje zaposlenih podstaklo je privatnu potrošnju.

Bez obzira na ove povoljne uslove, smanjenje u industrijskom sektoru, daje povoda sumnji u celokupnu privredu jer bi ono moglo preći u smanjeni podsticaj rasta i u drugim sektorima. Istovremeno, raspoloženje u mnogim kompanijama je usled nesigurnosti vladine politike očigledno gore nego što bi se moglo očekivati s obzirom na njihovu trenutnu situaciju. Slabiji rast se odražava u korporacijskim prognozama. Tako je samo 22 odsto kompanija izrazilo stav da su njihovi poslovni izgledi dobri. Broj onih koji nemaju isto mišljenje zabeležio je manji rast od 20 odsto. Kao i ranije, većina firmi je trenutno zadovoljna svojim položajem.

Celokupna ocena je ipak malo pesimističnija nego što je bila u jesen 1998. godine. Sve lošija poslovna klima u Zapadnoj Nemačkoj uglavnom se može pripisati opreznijim prognozama u industrijskom sektoru. Osnovni faktor je smanjena inostrana potražnja, koja ne ublažava ni odgovarajući rast na domaćem tržištu. Ova situacija bi mogla da bude gora da nema kompanija za pružanje usluga, čije su procene na početku 1999. godine još povoljnije nego prethodne godine.

Istočnonemačke kompanije u celini vide malo promena od prošle jeseni. Dok loše ocene pretežu nad dobrim za samo jedan odsto, celokupna pozicija je još prilično dobra. Za razliku od zapada, nema nagoveštaja povećanog pesimizma. Ovo je uglavnom zato što proizvodna industrija nastavlja snažno da raste i registruje dvocifreni rast bruto proizvoda u 1997. i 1998. godini.

Očekivanja - Procene su da će 1999. godina biti godina nestabilnog rasta. Raste sumnja u izvoz jer je rast izvoza još uvek relativno slab. Sa investicijama se okleva a potražnja potrošača ne stvara pravu poslovnu energiju. Kompanije su se nadale da će vlada stimulisati rast domaće a ne izvozne trgovine. Razmirice u vezi plata i vladine ekonomske politike dovele su do široko rasprostranjene nesigurosti u raspoloženju korporacija. One kompanije koje očekuju da će privreda u 1999. godini napredovati uglavnom se oslanjaju na sopstvene snage. One se nadaju da će im inoviranje i racionalizacija proizvoda, kao i bolje uključenje u sektor usluga pomoći da otvore nova tržišta. Takve inicijative podstiče nekoliko faktora: monetarna stabilnost, povoljne cene roba, niske kamate i jedinstvena valuta u Evropi, što sve obezbeđuje stabilan okvir za privredni rast u Nemačkoj. Stoga su industrijske kompanije obuzdale svoja očekivanja više od drugih. Ne samo smanjenje porudžbina iz kriznih regiona već i rastuće sumnje u domaću potražnju dovode do mračnih prognoza, naročito kod kompanija koje proizvode kapitalnu robu. Razmirice oko plata i problem nezaposlenosti, zajedno sa pretnjom povećanja poreza, još više potkopavaju poslovna očekivanja. Ovo su glavni razlozi zbog kojih su rukovodeći bordovi kompanija potkresali svoje investicione planove. Građevinska industrija, upravo trpi zbog činjenice da su industrijski i javni sektor ukočili investicije.

Distributivna trgovina i sektor usluga su takođe zahvaćeni ovim raspoloženjem. Ovi se plaše da će zbog oporezivanja profit biti znatno manji. Za njih je ta opanost veća od izgleda da će se privatna potrošnja stimulisati. Oni veruju da oklevanje vlade u obezbeđivanju smanjenja poreza zajedno sa sve lošijim izgledima na tržištu rada neće doneti mnogo poboljšanja u tom smislu.

Očekivanja kompanija u Zapadnoj Nemačkoj su po prvi put u tri poslednje godine manja od onih u prethodnom periodu. Broj kompanija koje očekuju da će privreda ove godine napredovati je 25 odsto kao i onih koji predviđaju pogoršanje 24 odsto.

Izvoz - U poređenju sa prošlom godinom, znatno manji broj kompanija predviđa da će se izvoz povećati a veći broj očekuje upravo suprotan trend. Međutim, spoljna trgovina u celini ne očekuje veliki pad. Više od polovine kompanija veruje da će situacija ostati nepromenjena.

Izvoz ni u kom slučaju neće dostići prošlogodišnji nivo rasta. Verovatna su samo mala povećanja njegovog obima. žestoka konkurencija na međunarodnom tržištu primorava kompanije da snize cene, što znatno utiče na njihov profit. Izvozna klima se znatno ohladila, pretežno kao rezultat kriza u Aziji, Rusiji i Latinskoj Americi. U početku je većina nemačkih kompanija rezonovala da će teškoće sa kojima se suočavaju Azija i Latinska Amerika imati malo uticaja na udaljene oblasti.

Direktna trgovina sa tim zemljama iznosi manje od 10 odsto ukupnog izvoza Nemačke. Sekundarni efekti ove krize sada postepeno zahtevaju i razvijene zapadne zemlje, uglavnom zbog interakcije sa međunarodnim finansijskim tržištima i za nemački izvoz se pojavljuju znatni rizici. One kompanije koje predviđaju dobre rezultate u 1999. godini polažu nade u svoju konkurentnost. Jedan stabilizujući element vezan za ostvarenje izvoza je evropska ekonomska oblast, na koju je usmeren veći deo nemačkog izvoza 42 odsto. Lansiranje evra je, u montarnim terminima, učinilo zonu evra jedinstvenim tržištem. Iako su prognoze ekonomskog rasta u zem-

proizvodi za otvorena tržišta u međunarodnoj konkurenciji.

Sa blizu 48 milijardi Ekia, poljoprivredna proizvodnja Francuske predstavlja danas više od 20% cele Evropske Unije, stavljajući je time na prvo mesto u Evropi. Ona zauzima 60% teritorije ali je vrlo raznovrsna prema oblastima: gazdinstva se kreću od prosečno 200 hektara u oblasti žitarica, do ponekad svega nekoliko hektara u povrtarstvu. Blizu 40% gazdinstava je orijentisano na uzgajanje biljnih kultura, 19% na ratarstvo, a 12% na vinogradarstvo.

Porodična gazdinstva osnova proizvodnje

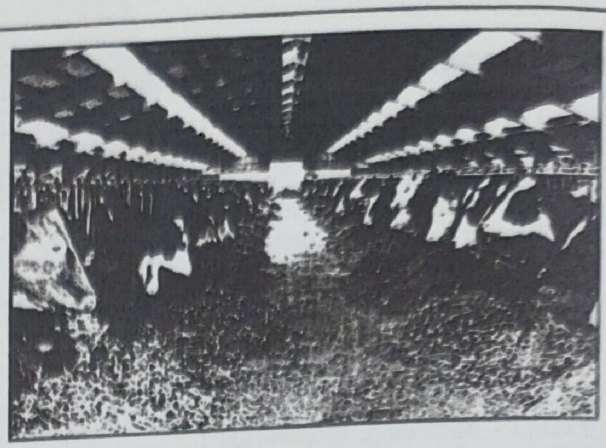
Početkom ovog veka, oko 50% stanovništva je radilo u poljoprivredi, 1958. godine samo 20%. Danas aktivno poljoprivredno stanovništvo predstavlja ne više od 4% od ukupnog broja zaposlenih.

Godine 1995., bilo je 735.000 poljoprivrednih gazdinstava sa prosečnom površinom od 39 hektara, dok je taj prosek iznosio 1970. godine, 19 hektara. Većinom u individualnom vlasništvu, njima rukovodi u 62% slučajeva, sa punim radnim vremenom, sam vlasnik gazdinstva. Samo 13% gazdinstva rukovode osobe kojima je glavno zanimanje poljoprivreda.

Stočarstvo – uspešan sistem za genetsko poboljšanje stada

U decembru 1996. godine stado goveda je brojalo 20,56 miliona grla, od čega 4,56 miliona mlečnih i 4 miliona krava za teljenje. Ukupan broj goveda i odnos između mlečnih i krava za teljenje su stabilni više godina, pošto je uvođenje kvota mleka odredilo smanjivanje broja mlečnih krava i povećanje stada za teljenje. Francusko stado krava za teljenje je najznačajnije u Evropi: 1996. godine, isto je predstavljalo 37,5% stada cele Evropske Unije.

Stado mlečnih krava se sastoji za 95% iz tri glavne rase: Prim Holstein, Montbeliarde i Normande. U 1998. godini, sakupljeno je u Francuskoj 22 400 miliona litara mleka. U isto vreme došlo je do povećanja procenta masnoće u mleku, koja je od 41,86 g/l, prešla na 42,36 g/l. Broj svinja iznosio je u 1996. godini 15 miliona grla. Uzgajanje ovaca, sukobljeno sa jakom konkurencijom u okviru EU, opada od početka osamdesetih godina, 10 miliona grla u 1996. godini. Što se tiče živine, uzgajanje se nalazi u velikoj ekspanziji za sve vrste.



Zahvaljujući delovanju veterinarskih službi i naporima profesionalaca organizovanih u saveze za sanitetsku zaštitu, francusko stočarstvo je postiglo izvanredan sanitetski nivo, što je neophodna baza za ovladavanje proizvodnim sredstvima. Sistem za genetičko poboljšanje stada na nacionalnom nivou, uokviren zakonodavstvom, oslanja se na stanice za kontrolu kvaliteta budućih rasplodnih grla i odabranih jedinki. Ministarstvo poljoprivrede daje svoju zootehničku i sanitarnu garanciju svojim podržavanjem ovog sistema i garancijom kvaliteta koji daje potrošaču, kao što i izdaje saglasnost i kontroliše organizaciju. Organizovanje veštačkog oplođavanja je značajan deo ovog sistema. U okviru programa selekcije, u Francuskoj se odgaja po 1000 bikova mesnih rasa godišnje, ali samo mali procenat ovih bikova dobiće saglasnost za veštačko oplođavanje.

Biljno seme

Evolucija genetskih sredstava, vitalni element za budućnost poljoprivrede, prati se izbliza na nacionalnom nivou preko programa za dugoročnu konzervaciju. Genetska sredstva su stavljena na raspolaganje poljoprivrednicima putem mreže semenara koja je organizovana od pre 30 godina po sledećim principima: upisivanje u katalog biljnih vrsta, zaštita biljnih prinosa, kontrola i atestiranje semena. Sa 1,2 miliona tona i više od 4000 vrsta, Francuska je prvi proizvođač semena u Evropi.

Poljoprivredna oprema

Vozni park u 1996. godini činio je 1.300.000 traktora a poslednje dve godine poljoprivrednici, staru opremu i mašine zamenjuju jačim mašinama. Broj jakih traktora sa 80 konja se od 1978. godine povećao za 3,6 puta. Skoro sva gazdinstva su sada mehanizovana. Uočava se progres u povećanju snage mašina i u mogućnosti da obavljaju kompleksnije poslove.

Osnova organizacije sektora

Danas je osnovni cilj poljoprivrednog sektora, zadovoljavanje potrošača. Osnovna strategija koju primenjuju stručnjaci u poljoprivrednom sektoru je predviđanje ponašanja potrošača, pružajući im garanciju kvaliteta, higijene i redovnog snabdevanja. Oslanjajući se na profesionalnost, dva sastavna dela ovog sektora, poljoprivredna proizvodnja i poljoprivredno prehrambena industrija uklapaju se u ciklus ishrane.

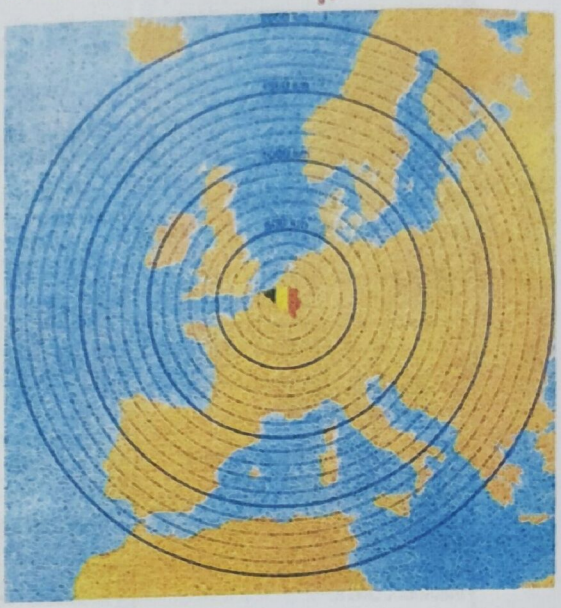
Poljoprivredno prehrambeni sektor je organizovan po granama. Ovaj pristup je od operacionalnog značaja jer navodi na rešavanje problema organizovanja i regulisanja ponude, računajući rad u proizvodnji, u preradi i distribuciji poljoprivredno prehrambenih proizvoda i olakšava kvalitetnu kontrolu u celom prehrambenom lancu.

Izvor: CHAMBRE DE COMMERCE ET D INDUSTRIE DE PARIS
Documentation pratique, I 1998.
Privredna komora Pariza

ADEPTA PARIS
Organizacija za olakšavanje kontakata sa francuskim poljoprivredno prehrambenim preduzećima.
Inf, Fevrier 1998.

ТРГОВИНСКО-ИНДУСТРИЈСКА КОМОРА БРИСЕЛА

Организација и делатност



Привредни амбијент Белгије сачињавају три привредна региона, Бриселски, Валонски и Фламански. Трговинско-индустријске коморе Белгије су организоване по регионима: Бриселски регион (2 коморе), Валонски (десет) и Фламански (шеснаест). Све привредне коморе су чланови Асоцијације привредних комора Белгије. Белгијске компаније финансирају рад привредних комора.

У Белгији је најутицајнија Трговинско-индустријска комора Брисела, као најјачег привредног региона. Као и преосталих 27 комора у Белгији, Индустријско-трговинска комора Брисела је организована према моделу Европске коморе. У организационој структури садржане су следеће активности:

• Праћење економских кретања у привреди Белгије и европској и светској привреди

• Сервисне услуге

– информације о социјалној, пореској политици, међународном кретању мобилног инвестиционог капитала

– консултантске услуге у области запошљавања и преквалификације и започињање бизниса

– све врсте статистичких података

– издавање сертификата за порекло и квалитет робе приликом увоза и извоза

– сервис за бонитет домаћих и ино компанија

– комплетне информације о домаћим и страним компанијама

– понуда и тражња домаћих и страних компанија

– издавање АТА карнета

– еуро-инфо центар (база података о привредама и компанијама широм света)

– правни савети и спољнотрговачка арбитража

• Одељење техничко-стручних консултација

– давање мишљења, савета и препорука за специјализоване области привреде

– организовање семинара и предавања

• Инфо центар

– интернет

– информације о банкарском систему ЕУ

– комерцијалне и финансијске информације ЕУ

– листинг информација о могућностима за послове у ЕУ

– контакт информације за заједничка улагања са страним партнерима за техничку сарадњу, лиценце, лизинг и остале облике спољнотрговачког пословања

• Одељење менаџмент консултација

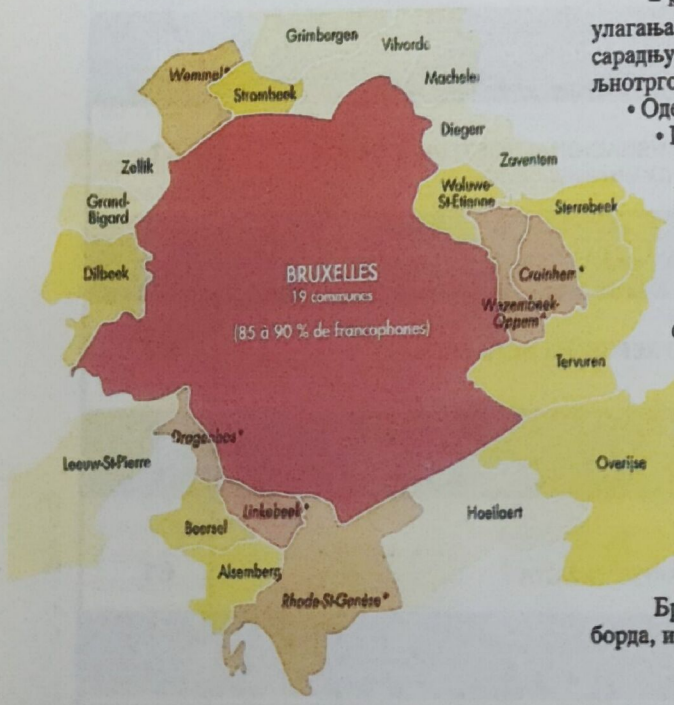
• Инфомаркетинг

– издавање публикација (коморске ревије о привреди и активностима коморе)

– издавање директоријума о предузећима

– организовање симпозијума, семинара из области инвестиција, унапређења трговине, регионалног развоја, менаџмента

– сарадња са коморама у свету, организовањем и повезивањем путем размене делегација и трговачких група.



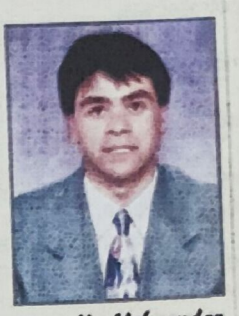
Управљачка структура Индустријско-трговачке коморе Брисела, састављена је од 16 чланова борда, иначе директора великих компанија, на

чијем челу се налази председник са професионалним радним местом. Сваке године се мењају чланови борда, док се место председника мења на пет година уз подршку чланова борда која се потврђује приликом годишње смене чланова управљачког тела коморе (борда).

Према Статуту Трговинско-индустријске коморе Брисела, комора се финансира на основу партиципације компанија–чланица, којих је око 150.000 у регији Брисела. Принцип финансирања је одређен на основу величине компаније, и годишње износи за мала и средња предузећа 16.000 БГ или 800 ДЕМ, за велике компаније износ је 50.000 БФ или 2.500 ДЕМ. Организовање семинара, симпозијума, групних састанака привредника као и публикације коморе се посебно плаћају.

Трговинско-индустријска комора Брисела је директно укључена у сва привредна питања која се тичу доношења привредних одлука у Влади Белгије. Ставови Коморе су меродавни за економску политику која се креира и имају важну улогу у припремању одлука владе.

Припремио мр **Александар Грачанац**



Mr Aleksandar GRAČANAC*)

MARKETING U SAVEZNOJ REPUBLICI NEMAČKOJ

UDC 339.13(43)

Savezna Republika Nemačka je **tržište kupaca**. Tržišno usmerena privredna i liberalna uvozna politika osigurava obimnu i cenovno povoljnu ponudu za 80 miliona potrošača. Zato inostranim ponuđačima nije jednostavno da prodru na nemačko tržište. Samo konkurentna ponuda u sprezi sa dugoročnim marketingom, po pravilu preko nemačkih posrednika, obećava trajno i isplativo učestvovanje na nemačkom tržištu. Ponuđač, bilo domaći ili inostrani, koji želi da plasira svoj proizvod, mora da potisne konkurentski proizvod iz prodajnog regala, tj. mora najpre da uveri potencijalnog kupca da je odnos između cene i kvaliteta njegovog proizvoda povoljniji nego kod konkurentskog proizvoda.

SR Nemačka je, posle SAD, najveći uvoznik: njen udeo u svetskom uvozu iznosi oko 12%. Ciljanim merama podsticanja, nemačka vlada nastoji da doprinese daljem povećanju uvoza. Pritom su odlučujući slobodni zakoni tržišta.

Mentalitet nemačkih kupaca

Za nemačkog kupca je na prvom mestu **kvalitet snabdevenosti**, sledi kvalitet proizvoda, dizajn i ambalaža (za robu široke potrošnje), a tek na poslednjem mestu je cena. Osim navedenog, važne pretpostavke za ostvarivanje poslovnog uspeha za tehničku robu su i garantovanje primernog servisa i popravki, kao i poštovanje nemačkih tehničkih standarda. Prilikom isporuke industrijskih delova, a upravo se ovde efikasnim preduzećima nude velike tržišne mogućnosti, preporučuje se pažljiva i uravnotežena saradnja sa industrijskim preduzećima kao klijentima. U SR Nemačkoj je raširena dodela poslova isporuke, a ne nastojanje da se sve proizvodi u sopstvenoj kući. Za tehnički efikasne ponuđače iz zemalja sa nižim nivoom plata, pre svega je važno da uvere nemačkog poslovnog partnera da mogu garantovati kontinuiranu isporuku, pridržavanje propisa o kvalitetu i (ako se traži) držanje u tajnosti specifičnih propisa o proizvodnji. Dakle, niski nivo plata u zemlji iz koje dolazi isporuka nije najvažnija prednost za nemačkog klijenta, nego je to kontinuirano snabdevanje, uz pridržavanje propisa o kvalitetu i uvažavanje dogovorenih rokova isporuke i količine. U slučaju ispunjavanja navedenih uslova, nemački poslovni partner će uzvratiti isporučiocu dugogodišnjom vernošću.

Opšti prikaz trgovinske koncepcije

Stepen trgovinske koncepcije u kupovini u SR Nemačkoj je vrlo visok, pri čemu postoje izrazite razlike između pojedinih grana. Tako koncentracija u oblasti prehrambenih proizvoda iznosi više od 90%, igračaka 80%, elektronike za razonodu 80% i fotoproizvoda više od 50%.

Trgovinska koncentracija u trgovini prehrambenim proizvodima

Ovde je koncentracija najviše uznapredovala. To znači da su partneri za razgovor o plasmanu prehrambenih proizvoda u najrazličitije maloprodajne organizacije prisutni tek u malom broju uvoznih preduzeća. Trgovinske kooperacije na tržištu prodaje i nabavke i u drugim granama su dostigle visok stepen koncentracije. Sa druge strane, maloprodaja i veleprodaja nabavljaju tek mali procenat robe direktno iz inostranstva. Procenat u maloprodaji iznosi manje od 5%, a za prehrambene proizvode čak i manje od 2%.

Faze odlučivanja prilikom kupovine i njihovo odvijanje

Tok informacija prilikom predstavljanja novih proizvoda po pravilu polazi iz službe za spoljne kontakte proizvodnje, odnosno proizvođača. Služba obaveštava kupca ili rukovodioca prodaje o novom razvoju proizvoda, saopštava informacije o projektu, a pre svega ciljeve koje proizvođač nastoji da ostvari u okviru predstavljanja na tržištu i njegovog osvajanja.

Pomoć prilikom donošenja odluke o kupovini

Koje informacije od ponuđača novog proizvoda očekuju donosioci odluka? Trgovina smatra sledeće kriterijume važnima, prema navedenom redosledu:

1. brzina prodaje uskladištenog proizvoda;
2. marža koja ostaje trgovini;

---

*) Savetnik, sekcija za Nemačku, Privredna komora Jugoslavije

3. intenzitet reklamiranja prema potrošačima;

4. dodatni promet koji trgovina može da ostvari;

5. tržišni rast predmetne oblasti proizvoda;

6. vrsta reklamiranja proizvođača prema potrošačima (reklamna poruka, oblikovanje, itd.);

7. posebnosti proizvoda, razlike u odnosu na druge (konkurentske) proizvode;

8. tržišni volumen oblasti proizvoda;

9. ponude za podsticanje prodaje, tj. proizvođačeva podrška trgovini;

10. probni rezultati na tržištu;

11. rezultati testiranja proizvoda;

12. marketinška filozofija proizvođača;

13. dosadašnji uspesi proizvođača;

14. reklamiranje proizvođača u maloprodaji i u stručnim časopisima.

Saradnicima službe za spoljne kontakte u industriji ostaje srazmerno malo vremena za informisanje kupaca. Zato se predstojeći razgovori moraju savesno pripremiti.

U vrlo kratkom vremenu prodavac mora optimalno da vodi razgovor o prodaji, kako bi sa kupcem dogovorio sve podatke o preduzeću, proizvodu, cenama, uslovima isporuke itd. Detaljne informacije, koje nedostaju, najbolje je poslati u pismenom obliku, a tek retko u jednom ili nekoliko dodatnih razgovora u vezi prodaje. Možda prodavac više neće dobiti druge termine kod kupca. Uloga kupca po pravilu se sastoji samo u razumevanju i prihvatanju informacija proizvođača. Kupac prvo prikuplja saopštene podatke raznih proizvođača o većem broju proizvoda, a zatim ih priprema i predstavlja na sednicama odbora.

Na temelju saopštenih informacija od strane referenta kupca, rukovodeće telo koje sačinjavaju predstavnici nabavke, prodaje, reklamiranja, podsticanja prodaje i predstavnici rukovodstva preduzeća, odlučuje da li je novi proizvod prikladan za popunu asortimana preduzeća ili nije, tj. da li treba da bude izlistan u računaru.

Najvažniji izvori informacija za odluku o kupovini

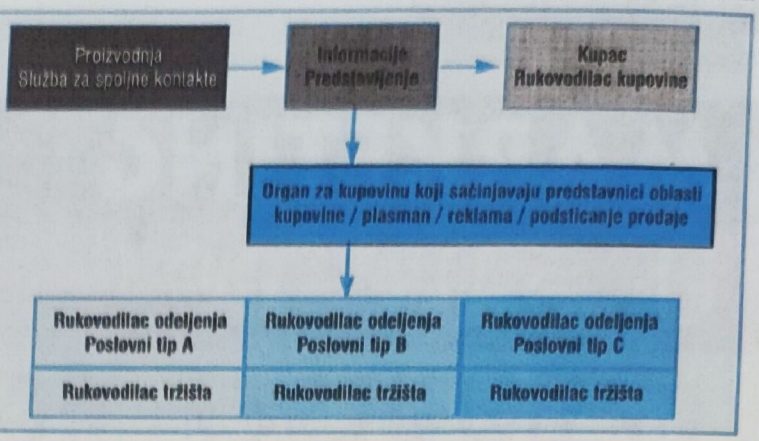
Najvažniji izvori informacija za donosioca odluka su sledeći:

1. razgovori sa kolegama 66%

2. razgovori sa saradnicima službe za spoljne kontakte 60%

Primer

PREGLED FAZA ODLUČIVANJA



3. prilozi u stručnim časopisima 56%

4. pismene informacije za pojedinu granu 38%

5. uzorci proizvoda, probe 34%

Kontaktna i informativna mesta za stranog ponuđača

Prema sistemu slobodne privrede koji se primenjuje u SR Nemačkoj, kupac, odnosno potrošač, sam odlučuje o uspehu svake ponude robe. Zato je poslovni partner (za strane proizvode je to po pravilu uvoznik) najvažnije kontaktno mesto za svakog ponuđača roba i usluga. On određuje koja će se roba uvoziti i merodavan je za ukazivanje na brojne i često složene zahteve koje tržište postavlja pred izvozne proizvode, kao i na zakonske i tehničke propise. Zato je jedna od bitnih pretpostavki za poslovni uspeh uspostavljanje i održavanje poslovnih kontakata sa efikasnim nemačkim uvoznicima i drugim kupcima. Adrese uvoznih preduzeća u određenoj grani mogu se dobiti u Saveznoj službi za spoljnotrgovinske informacije u Kelnu, industrijskotrgovinskim komorama, stručnim privrednim saveznim i nemačkim trgovinskim komorama u inostranstvu. Sekundarni statistički materijal o nemačkom tržištu, koji izrađuje Savezni statistički zavod, može se naručiti kod izdavačke kuće Kohlhammer iz Mainza. Navedene organizacije po pravilu ne obavljaju spoljnotrgovinske poslove. Njihov se zadatak ograničava na posredovanje u ostvarivanju poslovnih kontakata između stranih i nemačkih poslovnih partnera, kao i na njihovo unapređivanje putem informacija i savetovanja. Zato je slanje ponude tim institucijama, čak i uz molbu da bude prosleđena zainteresovanim preduzećima, najčešće nesvrsishodno.

Pre puta stranog ponuđača u Nemačku, potrebno je pribaviti neophodne adrese već u svojoj zemlji, na odgovarajući način pripremiti svoju ponudu i uspostaviti pismeni poslovni kontakt sa potencijalnim nemačkim klijentom. Nemački kupac, kao i posrednik u prodaji, ne vole da ga partner „zaskoči" tako što se nenajavljeno i iznenada pojavi na vratima radi razgovora o prodaji. Ovaj način uspostavljanja poslovnih veza smatra se neozbiljnim.

Pristup nemačkom tržištu

Uvozni kanali i putevi prodaje

U SR Nemačkoj ne postoje državni propisi koji bi izvozne i uvozne dobavljače obavezali na određene uvozne kanale. Uvoz robe se može, prema želji, obaviti preko specijalizovanog uvoza, veleprodaje, direktnog uvoza u maloprodaji, centrale robnih kuća, trgovinskih preduzeća i tržišta potrošača, kupovnih udruženja maloprodaje, industrije koja direktno uvozi ili posrednika u prodaji. Način prodaje treba izabrati prema njenoj funkciji u odnosu na ponuđeni proizvod. Prodaju proizvoda koji iziskuju dodatna objašnjenja, trebalo bi da obavljaju posrednici sa sedištem u Nemačkoj i koji su prisutni na tržištu.

Direktna prodaja

Direktna prodaja se ne preporučuje stranim ponuđačima zbog složenosti tehničkih i pravnih odredbi, kao i zahteva na području marketinga. Prikladniji je specijalizovani uvoz koji, na temelju iskustva, stranim dobavljačima koji nisu dovoljno upoznati sa odnosima na nemačkom tržištu, otvara put na tržište. Osim toga, brojni uvoznici često preuzimaju skladištenje i finansiranje uvezenih proizvoda i raspolažu sopstvenim prodajnim i zastupničkim organizacijama. Oni su najbolje upoznati sa nemačkim odredbama o uvozu i ukazuju inostranim dobavljačima na norme i propise na koje eventualno moraju obratiti pažnju.

Trgovinski predstavnici i komisionari

Malobrojni su proizvodi koji su pogodni za direktnu prodaju preko trgovinskih predstavnika i komisionara. Trgovinski predstavnik, kao posrednik u prodaji, ima veliku važnost za inostrane izvoznike i proizvođače koji sistematski obrađuju nemačko tržište, ali za početak ne žele da osnuju predstavništvo. Da bi trgovinski predstavnik stvarno približio robu kupcima, na početku ove poslovne veze uvek se mora obaviti iscrpan razgovor o proizvodnom programu, uslovima isporuke i plaćanja, putevima prevoza, dizajnu proizvoda i reklamiranju, tehničkom sastavu robe u mogućnostima primene. Budući da trgovinski predstavnik zastupa više preduzeća-dobavljača čiji se proizvodi međusobno dopunjavaju, ali obrađuje samo ograničeno područje u SR Nemačkoj, mora se angažovati nekoliko trgovinskih predstavnika, od kojih će svaki pokrivati određeno područje. Radi pronalaženja prikladnih trgovinskih predstavnika za strane dobavljače, moguće je obratiti se centralnom udruženju nemačkih saveza trgovinskih predstavnika i posrednika u pojedinim pokrajinama, ali i centrali u Kelnu. Trgovinski predstavnik je samo posrednik u prodaji koji radi na temelju provizije, a komisionar je trgovac koji obavlja poslove u svoje ime, ali za tuđi račun, tj. za račun inostranog dobavljača. Dakle, komisionar postaje ugovorna strana svog nemačkog klijenta i posao prodaje prosleđuje preduzeću-dobavljaču.

Sopstveno istraživanje tržišta

Izvoznik koji je izabrao SR Nemačku kao izvozno tržište, mora da pođe od činjenice da će tamo naići na konkurenciju, budući da je tržište zasićeno svim mogućim domaćim i inostranim proizvodima. Pre početka reklamnih aktivnosti i predočavanja konkretnih ponuda, važno je sprovesti brižljivo istraživanje tržišta. U okviru tog istraživanja, potrebno je ispitati stanje konkurentnosti i kritički razmotriti izvoznu sposobnost sopstvenog proizvoda. Za sagledavanje konkurencije na nemačkom tržištu, na raspolaganju stoje mnogobrojna pomoćna sredstva: poslovne posete trgovini i proizvodnji, granski i stručni časopisi, proučavanje kataloga robe široke potrošnje, uvid u statističke podatke o uvozu i proizvodnji i, pre svega, posete specijalizovanim stručnim sajmovima i pribavljanje sajamskih kataloga. Tako ponuđač može da stekne dobar uvid u tržište koje namerava da snabdeva.

Poseta trgovini

Putovanja u ciljno izabranu zemlju radi posete trgovini pružaju brz uvid u tržište, naročito u vezi osobina proizvoda i stanja cena. Proizvod proizveden i prodavan u zemlji proizvođača često se mora prilagoditi ciljnoj zemlji u nekim, često bitnim karakteristikama. U slučaju robe široke potrošnje. posebno prehrambenih proizvoda, mora se menjati ambalaža, koja se mora dopasti krajnjem potrošaču, ali i transportna ambalaža.

Granski i stručni časopisi

Na nemačkom tržištu postoji mnoštvo granskih i stručnih časopisa koji se mogu nabaviti u izdavačkim kućama, a sadrže informacije o granama i proizvodnji.

Informacije o tome se mogu dobiti u Saveznoj službi za spoljnotrgovinske informacije, kao i popis svih dnevnih novina i časopisa objavljenih u Nemačkoj, čak i informativnih listova preduzeća.

Katalozi robnih kuća

Ova izuzetno važna informativna sredstva daju podatke o cenama, modi, obliku, boji, dizajnu i sadrže ukupnu ponudu robe široke potrošnje, sa kojom inostrani ponuđač može direktno da uporedi svoju ponudu.

Statistički podaci o uvozu i proizvodnji

Službeni statistički podaci Saveznog statističkog zavoda sadrže mnoštvo instruktivnih informacija. Iz njih su vidljivi podaci o prosečnim cenama nemačkih proizvoda i proizvoda konkurentskih izvoznih zemalja. Visoke uvozne kvote za određene proizvode upućuju na tržišne prognoze za proizvod izvoznika, ali i na činjenicu da je tržište možda već zasićeno domaćim i inostranim proizvodima.

Posete sajmovima

Posetama specijalizovanim sajmovima u SR Nemačkoj, ali i u svojoj zemlji, kao i pribavljanjem sajamskih kataloga, ponuđač može da stekne dobar uvid u tržište koje će snabdevati. Onaj ko se pojavljuje na sajmovima kao posetilac i potencijalni klijent, može da zatraži da mu se dostavi detaljna ponuda, da bi video kako se u tim slučajevima postupa na tržištu i prema tome orijentirao.

Reklamiranje prodaje u inostranstvu

Reklamiranje u ciljnoj zemlji svakako se mora aktivno oblikovati. Pasivni izvozni marketing, tj. ponuda kupcu koga izvoznik bira manje više slučajno, danas gotovo uopšte ne donosi uspeh. Zato se reklamiranje izvoza mora sprovesti sa ciljem, i moraju se izabrati pravi reklamni nosioci i sredstva. U mnoštvu reklamnih mogućnosti dve su posebno važne za izvoznika, a uzimaju u obzir udaljenost prodajnog tržišta u odnosu na efekte: to su pismeno reklamiranje i izlaganje na sajmovima.

Izlaganje na sajmovima

U SR Nemačkoj postoje višegranski (obuhvataju različite grane i proizvode) i stručni sajmovi koji daju pregled ponude jedne grane. Strani ponuđači bi trebalo da izlažu svoje proizvode gotovo isključivo na stručnim sajmovima i da izbegavaju regionalne i opšte sajmove. Izvoznici se u svojoj komori, kao i u nemačkoj spoljnotrgovinskoj komori mogu raspitati o terminima održavanja sajmova u zemlji iz koje dolazi ponuda i međunarodnih sajmova u SR Nemačkoj. Nemačke spoljnotrgovinske komore često zastupaju interese sajamskih društava u inostranstvu. Raspolažu opisima sajmova u pogledu izlagača i posetilaca,

njihovog broja, imaju planove sajamskih paviljona i zainteresovanim izlagačima daju formulare za prijavljivanje učešća. Budući da za mnoge sajmove postoje liste čekanja za izlagače, preporučljivo je raspitati se o mogućem učestvovanju na nemačkom sajmu već godinu dana unapred.

Prospektni materijali

Za pismeno reklamiranje, tj. sadržaj projekta, kataloga, cenovnika referentnih lista, tehničkih opisa itd., mora se prvo odrediti ciljna grupa. Izvozniku treba da bude jasno kojim će trgovinsko-prodajnim kanalima u zemlji potrošača usmeriti svoju robu. Od toga će zavisiti oblikovanje prospektnog materijala. Prospekt za krajnje korisnike koji je istovremeno i katalog za proučavanje, dakle radni materijal za trgovinu, često predstavlja samo loš kompromis. Pismeno reklamiranje bi trebalo da sadrži što opsežnije informacije o dobavljačkim kapacitetima, već postojećim izvoznim ciframa i iskustvima, kao i podatke o proizvodu. Uputna napomena: reklamiranje bi trebalo da bude na nemačkom, ili bar na engleskom jeziku. Priloženi prevodi oduzimaju previše vremena i usporavaju obradu od strane mogućih klijenata. Na kraju, izuzetno je važno da se reklamna ponuda individualno obrati potencijalnom kupcu, dakle pismom na ciljnu adresu, a ne da bude reč o tehnički lošoj kopiji dopisa koji je poslat brojnim potencijalnim klijentima.

Reklamiranje putem oglasa

Još jedan pristup nemačkom tržištu nudi i oglašavanje u predmetnim stručnim časopisima. Naslovi i izdavačke kuće svih novina i časopisa koji se objavljuju u SR Nemačkoj, kao i informacije o načinu izlaženja, cenama pretplate i oglasa, mogu se naći u brošuri izdavačke kuće Stamm, pod nazivom „Vodič za novine i reklame". Postoji i čitav niz adresara koji delom sadrže i adrese uvoznika i trgovaca u maloprodaji i veleprodaji, poređanih prema granama, a i „žute stranice" telefonskih imenika koje su takođe sistematizovane prema granama.

I za reklamiranje putem oglasa potrebno je najpre odrediti ciljnu grupu kojoj se obraća nosilac reklame. U skladu sa tim, reklamiranje mora da bude usmereno na tu ciljnu grupu. Uopšteno se može reći da se dnevne novine obraćaju uglavnom krajnjem korisniku, a granski i stručni časopisi trgovini i industriji.

Za objavljivanje oglasa nije dovoljno prevesti tekst reklamne poruke sa stranog jezika na nemački, nego je, kao i kod svake reklamne radnje, potrebno voditi računa o mentalitetu ciljne grupe i koncipirati pravi proizvod u pravom obliku sa prilagođenim tekstom.

Ponuda

Posle tačnog istraživanja tržišta, izvozniku će biti mnogo lakše da oblikuje prilagođenu ponudu za definisanu ciljnu grupu.

Tačan opis proizvoda

Inostrani dobavljač će ustanoviti da je za nemačkog kupca važna detaljno oblikovana ponuda sa tačnim opisom proizvoda i ambalaže uz navođenje mera i težine u metričkom sistemu, sa tačnim navodima o kvalitetu, cenama po jedinici proizvoda u DEM ili USD. Izvoznik već u ovom stadijumu davanja ponude mora da navede i bitne elemente za oblikovanje kupoprodajnog ugovora. To se odnosi na uslove otpreme, isporuke i plaćanja. Na takvu individualnu ponudu nemački uvoznik će najčešće dati protivponudu koja sadrži njegove želje u pogledu dizajna, cene i ugovornih uslova. Posle protivponude slede novi pregovori ili potvrda od strane izvoznika. Ali slanje uzoraka bi trebalo da usledi tek posle zahteva klijenta. Uzorci otežavaju obradu ponude, jer se moraju uskladištiti i vratiti.

Na kraju, ne sme se zanemariti ni vreme davanja ponude, pre svega na području robe široke potrošnje. Aktiv-

OPŠTA INFORMATIVNA MESTA

Deutscher Industrie und Handelstag DIHT
(Nemačka industrijsko-trgovinska skupština)
Adenauerallee 148, 53113 BONN, Tel: 0228 104-0

Statistisches Bundesamt
(Savezni statistički zavod)
Gustav-Strasemann-Ring 11, 65189 WIESBADEN, Tel: 0611 75-1

Algemeiner Auskunftsdienst des Statistischen Bundesamtes
(Opšta informativna služba Saveznog statističkog zavoda)
Tel: 0611 75-2405 (ponedeljak-petak 7:30 – 15:00)

Publikacije Saveznog statističkog zavoda mogu se naručiti u sledećim izdavačkim kućama:

Verlag W. Kohlhammer GmbH
(Izdavačka kuća Kohlhammer GmbH)
Abt. Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes
(Odeljenje za publikacije Saveznog statističkog zavoda)
Philipp – Reis Str. 3, 55129 MAINZ, Tel: 06131 59094

Centralvereinigung Deutscher Handelsvertreter – und Handelsmaklerverbände (CDH)
(Centralno udruženje Saveza nemačkih trgovinskih predstavnika i posrednika)
Geleniusstr. 1, 50931 KÖLN (Lindenthal), Tel: 0221 514 043

Bundesstelle für Außenhandelsinformation (bfai)
(Savezna služba za spoljnotrgovinske informacije)
Agrippastr. 87-93, 50676 KÖLN, Tel: 0221 2057-0

bfai Außenstelle Berlin
(bfai Spoljna služba Berlin)
Scharnhorststr. 36, 10115 BERLIN, Tel: 030 2014=5216

nosti nemačke maloprodaje zavise od godišnjeg doba, tj. ona se u slučaju mnogih grupa proizvoda, posebno kod odeće, orijentira prema godišnjem dobu. Ako želi da bude aktuelna, ponuda za jesen i zimu mora dospeti do izvoznika već u jesen prethodne godine, a ponuda za proleće i leto već u proleće prethodne godine. Ponuđač tekstilnih i odevnih proizvoda trebalo bi redovno u proleće i jesen svake godine da poseti sajam „Interstoff" u Frakfurtu, kako bi aktuelizovao svoje informacije o modi, materijalima, bojama i dizajnu.

U fazi odvijanja ponude i protivponude pred izvoznika se postavlja i zahtev za davanje uzoraka. Nemački klijent će posle prijema ponude eventualno izraziti želju za izmenama, kako bi se proizvod oblikovao u skladu sa tržištem. Posle dogovora u vezi uzoraka, klijent dobija nalog koji sadrži količine i rokove isporuke. Taj nalog izvoznik mora odmah da potvrdi.

Uslovi isporuke

Izvoznik mora da zna da se o svim uslovima ugovora u načelu može slobodno pregovarati. U nastojanju da proda svoje proizvode, a znajući koliko je teško istisnuti konkurenta sa tržišta, trebalo bi da se prilikom objavljivanja ponude rukovodi načelom „klijent je kralj". To znači da bi se, posebno prilikom prezentacije uslova isporuke trebalo da stavi u položaj svog klijenta, koji treba da razume i prihvati njegovu ponudu. Zato nije dovoljno ponuditi paritet franko granica izvozne zemlje, već pre svega franko skladišta primaoca robe. U slučaju pomorskog tereta, to odgovara paritetu „fob luka ukrcanja", odnosno „cif odredišna luka" uvoznika. U tom slučaju preduzeće-uvoznik može da uporedi obe vrste troškova. Takođe se na vreme mora ustanoviti da li su ovi uslovi isporuke i plaćanja usklađeni sa pravilima Evropske unije ili UN-a, ili sa Incoterms pravilima, jer se oni mogu razlikovati u pogledu troškova osiguranja.

Uslovi otpreme

S obzirom da izvoznik i uvoznik moraju razgovarati o nameravanim i mogućim rokovima isporuke, potrebno je u ovom stadijumu odrediti uslove otpreme, tj. da li u okviru uobičajenog roka isporuke koristiti npr. prekomorski transport ili vazdušni transport. Ovi uslovi otpreme mogu izazvati dodatne troškove za preduzeće-izvoznika u obliku dodatne ambalaže za pomorski teret. Preduzeće-izvoznik mora ovo na vreme da uzme u obzir u svojoj ponudi.

Uslovi plaćanja

U spoljnotrgovinskom poslovanju za prodavca postoji posebno veliki rizik neplaćanja usled udaljenosti izvoznika i uvoznika, kao i zbog različitosti pravnih odredbi. Ali međunarodni poslovi nose i za kupca određene rizike koji prelaze uobičajene okvire protiv kojih se mora zaštititi; tako, zbog važećih uvoznih propisa u Evropskoj zajednici, mora da bude siguran da za robu kupljenu u inostranstvu ima sve potrebne izvozne papire, kao što su potvrda o poreklu proizvoda, izvozna licenca, itd. Zato se u poslovnim transakcijama kupac i prodavac dogovaraju o posebnim uslovima plaćanja koji služe eliminaciji obostranih rizika. Najuobičajeniji način plaćanja je plaćanje putem neopozivog akreditiva, pri čemu se banka kupca ugovorno obavezuje prema banci prodavca da će u određenom roku, tj. u vremenu trajanja akreditiva, platiti određeni iznos ako roba zaista dospe na raspolaganje kupcu, odnosno ako on dokaže isporuku robe. Po pravilu kao dokaz služe originalna dokumenta, naročito tovarni list, koji se dostavljaju inostranoj banci kupca.

Uslovi plaćanja i poslovni moral

Iako za većinu proklamovanih isporuka u SR Nemačku nemački klijenti dogovorom određuju akreditiv kao siguran način plaćanja, inostrani dobavljač mora da zna da se poslovni moral nemačkih klijenata ceni, i da oni po pravilu bez traženja, po dospeću fakture, podmiruju iznos prema dobavljaču. S obzirom da mogu slobodno da iznose devize u inostranstvo radi podmirivanja svojih obaveza plaćanja, inostrani primalac plaćanja može poći od pretpostavke da će plaćanje dobiti na vreme, čak i ako plaćanje nije osigurano.

Dugoročne poslovne veze

S obzirom da bi cilj svih inostranih nastojanja trebalo da bude uspostavljanje dugoročnih dobrih odnosa sa nemačkim partnerima, prodajna politika ne sme da bude usmerena na kratkoročno ostvarivanje visoke dobiti. Sa druge strane, niska cena nije odlučujuća; vrlo su važni i brojni drugi faktori, npr. dobra ambalaža, bezuslovno pridržavanje rokova isporuke, dobra usluga prema kupcima posle prodaje. Održavanje kvaliteta i kontinuiranost dobre isporuke odlučujući su za stvaranje dugoročnih poslovnih veza. Inostranom dobavljaču mora da bude jasno da posao počinje pre zaključenja ugovora i da se ne završava kod uvoznika, robne kuće ili veleprodaji, nego tek kod krajnjeg potrošača. Dakle, on mora primenjivati marketing za krajnjeg potrošača. Zasićeno nemačko tržište, sa ekstremno velikom kupovnom moći, zahteva da domaći dobavljač stalno ima na raspolaganju pravu robu u pravo vreme na pravom mestu. Ovaj zahtev koji se postavlja pred nemačkog uvoznika, on, naravno, prenosi na svog inostranog dobavljača.

Uslovi uvoza i dozvola za prodaju robe

Inostrani dobavljač mora imati na umu da se uvozni uslovi za Evropsku uniju ne mogu poistovetiti sa dozvolom za prodaju robe u SR Nemačkoj, odnosno u drugoj članici EU. Uslovi uvoza za robe iz određene zemlje porekla isti su u celoj Evropskoj uniji. Uslovi i propisi za dozvolu za prodaju robe važe za ciljnu zemlju. Tako, na primer, isključivo od odredbi nemačkog prava o prehrambenim proizvodima zavisi da li će ocarinjene robe moći da se prodaju kao prehrambeni proizvodi. Dakle, carinjenje ne poništava obavezu poštovanja propisa o prehrambenim proizvodima koji važe na ciljnom tržištu. To se posebno odnosi na propise o pakovanju i označavanju, ali i na pridržavanje Zakona o označavanju robe, koji carinske organe obavezuje da zaplene inostranu robu koja, protivno propisima, ima oznaku nemačkog preduzeća ili mesta, ili oznaku robe koja je zaštićena na osnovu ovog zakona. Informacija o odredbama uvoza u Evropsku uniju i uslovima robnog prometa na nemačkom tržištu mogu se dobiti u nemačkim industrijsko-trgovinskim komorama i kod carinskih vlasti.

Literatura

Deutscher Industrie und Handelstag DIHT
Nemačka industrijsko trgovačka skupština Bonn

UDC 339.92

Mr Aleksandar
GRAČANAC*)

PROMENE ODNOSA NACIONALNA PRIVREDA - SVETSKO TRŽIŠTE U PROCESU GLOBALIZACIJE

Upravljanje globalnim procesima i svetskim poslovima, a u tom sklopu kretanjima i odnosima u svetskoj privredi, aktuelizovano je počev od sedamdesetih godina. U analitičkom smislu ono je vezano pre svega za razvoj i aktivnosti sistema UN, položaj i ulogu zemalja u razvoju i procese globalizacije sveta od strane transnacionalnih korporacija, što je rezultiralo u velikom broju futuristički usmerenih studija o globalnom razvoju.

Dva su osnovna obeležja promena koje su vodile prema „novom" novom svetskom poretku: prvo, dominiraju uticaji šire shvaćenih činioca i procesa koji se tiču razvoja (finansije, monetarni odnosi, spoljna trgovina, razvoj i transfer tehnologija, raspolaganja i korišćenje prirodnih resursa...), pri čemu institucionalni, politički, i vojni imaju prevashodno instrumentalnu ulogu i, drugo, promene čine jedan uzročnoposledični lanac, u čijoj pozadini leži visoko sofisticirani i interesno jasno definisani sistem i mehanizam strategijskog upravljanja promenama.

Prvu sekvencu u preraspodeli svetske moći i osmišljenog preuređenja sveta predstavlja strateški izbor SAD, nakon Drugog svetskog rata, u korist poraženih sila osovine, preko programa Maršalove pomoći, koji je u interesnu sferu SAD čvrsto ukomponovao Nemačku i Japan, finansiranjem njihovih programa obnove i rekonstrukcije razorenih privreda. Istovremeno, forsiranjem politike hladnog rata prema SSSR-u i njegovim satelitima, Zapadnoj Evropi je nametnuta, pre svega vojna zavisnost prema SAD i istovremeno stvorena je neprelazna barijera između Zapadne Evrope prema njenom prirodnom i tržišnom zaleđu na Istok. Stvorene su pretpostavke za proces dekolonizacije Evrope u okviru međunarodnog poretka.

Drugu, veoma bitnu sekvencu promena čini penetracija SAD u vitalne segmente,tokom Drugog svetskog rata oslabljenih evropskih privreda, putem direktnih investicija i stvaranja u Evropi mreže uticajnih afilijacija transnacionalnih kompanija poreklom iz SAD, a kasnije i u drugim prostorima širom sveta, naročito na Dalekom Istoku i u Latinskoj Americi. Transnacionalne kompanije postepeno, putem ugovornog prava i restriktivnih klauzula o korišćenju uvezenih tehnologija i ponašanja na tržištu, nameću svetu funkcionalni tip integracije u svetskoj privredi (preduzeće preduzeće, umesto država država) koji bitno relativizira i sužava klasični nacionalni suverenitet država u oblasti međunarodnog poslovanja. U meri u kojoj TNK postaju dominantni akteri svetske privrede proces funkcionalne integracije postaje globalni i dominantni fenomen svetske privrede. Prema poslednjim raspoloživim podacima registrovanih 38.541 matičnih i 251.450 afilijacija transnacionalnih kompanija, ostvarilo je vrednost prodaje u iznosu od 5,2 triliona USD, što je iznad svetskog izvoza roba i (nefaktorskih) usluga u iznosu od 4,8 triliona USD.

Njegov značaj i uticaj naročito raste i nakon nekoliko rundi multilateralnih trgovinskih pregovora o liberalizaciji svetske trgovine (Kenedi runda i Urugvajska runda) kada, između ostalog, u međunarodnoj trgovini dolazi do sniženja visokih carina za industrijske proizvode (sa oko 47% nakon Drugog svetskog rata, na svega 34%).

Treću sekvencu ka osmišljenom oblikovanju svetskog poretka predstavlja proces dekolonizacije zemalja u razvoju, koju čine pretežni deo svetske populacije, a koji je otvorio pre svega pitanje položaja zemalja u razvoju u svetskoj privredi i njihovog reintegrisanja u svetski (po nekima neokolonijalni) poredak, čime se završava istorijska drama prizemljenja Evrope, odnosno „evropeizacije" vodećih evropskih kolonijalnih sila, i ostvaruje njihova značajna marginalizacija u svetskim poslovima. Procesi dekolonizacije i reintegracije zemalja u razvoju u novi multilateralni tržišni poredak transnacionalnih kompanija, proizveli su na globalnom planu veoma značajne strukturne, socijalne, bilansne i uopšte razvojne implikacije, u celokupnoj matrici međunarodnih ekonomskih odnosa, kao i promene u svetskom rasporedu moći.

Četvrti paralelni tok, u istom smeru događanja prema „novom" novom svetskom poretku, tiče se pitanja globalne bezbednosti i globalnih izazova, pod okriljem sistema UN, koji je kao univerzalni sistem sve više pružao međunarodni legitimitet novom i brzo menjajućem rasporedu moći u svetu.

*) Savetnik, sekcija za Zapadnu Evropu, Privredna komora Jugoslavije

Sistem UN je istovremeno predstavljao refleksiju izmenjenog rasporeda moći u pogledu novih globalnih realnosti u smislu tzv. zajedničkih izazova sveta, a posebno demografskih neravnoteža, gladi i siromaštva, ugroženosti ekosistema, dužničke krize. Kod studijske elaboracije navedenih problemskih celina i reprezentativna okupljanja stručnih autoriteta, te kroz medijsku promociju širom sveta, nametnuta su nova saznanja, rešenja i usmerenja svetu, što je predstavljalo veoma suptilni metod upravljanja promenama, posredstvom njihovog ugrađivanja u korpus savremenih saznanja, u sisteme društvenih vrednosti i u nacionalne razvojne politike.

Upravljanje svetskim tokovima reprodukcije i procesima promena, vršeno je, formalno u sistemu UN, vrlo efektno i sistematski posredstvom MMF, SB i GATT-a.

Prve dve institucije funkcionišu preko organa čije odlučivanje (glasačke kvote) odražava raspored finansijske moći u svetu, a GATT (STO) na načelima neoliberalizacije (sniženih carina, principa najovlašćenije nacije, nediskriminacije i antidampinških procedura), koji je apsolutno favorizovao transnacionalne korporacije.

Peti kompleks vrlo značajnih promena u korist preuređenja svetskog poretka, a koji je duboko zadirao u strukturno tkivo nacionalnih privreda, opšte uslove privređivanja, ekonomske i razvojne politike zemalja, između ostalog, obuhvata:

Raspored Bretvundskog sistema i napuštanje vezanosti međunarodnog monetarnog sistema za dolar i zlato, uz prelazak na sistem plivajućih kurseva, oslobodio je manevarski prostor SAD u vođenju ekonomske i naročito monetarne politike u odnosu na sve ostale ekonomske partnere na Zapadu, po sistemu vruće-hladno. S obzirom da je dolar učestvovao sa preko 80% u svetskim rezervama čvrstih valuta, stvorena je i mogućnost da SAD relativno bezbolno finansiraju deficite u trgovinskom bilansu i budžetu. Time je došlo do značajne desinhronizacije privrednih ciklusa između SAD i evropskih ekonomija, sa velikim prednostima SAD;

Prvi i drugi naftni šok (1973/74 i 1979) dao je odlučujuću prednost SAD u odnosu na Zapadnu Evropu i Japan, s obzirom na relativnu energetsku i tržišnu samodovoljnost SAD, kao i izrazite tehnološke prednosti u vezi oslobađanja od energetskih intenzivnih proizvodnji i tehnologija, prelaska na alternativne izvore energije i procese konverzije.

Uzlet kamatnih stopa na međunarodnom tržištu kapitala u periodu 1979/82 doveo je u podređeni položaj većinu zemalja u razvoju (kao i zemlje Istočne Evrope) povodom visokih troškova servisa spoljnog duga, sa krajne negativnim implikacijama na inflatorne poremećaje, odliv supstance, dezinvestiranje i siromaštvo, ali sa enormim povećanjem značaja i uticaja MMF i Svetske banke prema tim zemljama, u kojima kako je rečeno SAD imaju odlučujuću glasačku kvotu.

Lansiranje Teorije ponude kao nove razvojne paradigme svetske privrede, na načelima strogog ekonomizma i neoliberalizma stavlja ad akta koncept države blagostanja primenjen kod većine zapadnoevropskih zemalja (ali i svih drugih kategorija zemalja), što otvara probleme neizbežnih oštrih fiskalnih prilagođavanja radi jačanja konkurentske pozicije preduzeća i stvara ograničenja u ostvarivanju programa socijalnih transfera u korist nezaposlenih, siromašnih i drugih specifičnih kategorija stanovništva.

Šesto. Grupa sedam vodećih ekonomija (G7) služi za strateško „usklađivanje" razvojnih, ekonomskih i spoljnih politika (prema Rusiji i Istočnoj Evropi, prema zemljama u razvoju, prema globalnim izazovima), kao elitni i ekskluzivni mehanizam upravljanja promenama na vrhu hijerarhizovane piramide međunarodnog poretka (među)zavisnost u svetu, ali kao sistem za discipliniranje strogoće u međusobnim odnosima između vodećih (zapadnih) ekonomskih sila u funkciji uigravanja principa „novog" novog svetskog poretka.

Da se novi svetski poredak može posmatrati kao svojevrstan put bez povratka, odnosno da u njemu praktično nije dopustiv autonomni izbor razvojnih opcija, rezultat je i činjenice da se posle Drugog svetskog rata koeficijenat elastičnosti izvoza (usmerenost BDP ka izvozu u dinamičkom smislu) kod razvijenih tržišnih privreda doprinos spoljne trgovine u stvaranju društvenog produkta iznad 50%. Time je u suštini bitno sužen manevarski prostor za eventualni izbor alternativnih ekonomskih i razvojnih politika.

Većina analitičara smatra da uspostavljeni visoki koeficijenat zavisnosti evropskih zemalja prema SAD tehnološke, finansijske, poslovne, tržišne, vojnobezbednosne može se donekle neutralisati ili ublažiti uspostavljanjem regionalnih integracionih formacija (npr. intraregionalna razmena u prostoru EU dostiže 63,4% njihove ukupne spoljne razmene), tako da je u strateškom značenju i na globalnom planu otvoreno pitanje međuodnosa regionalnih „trgovinskih" blokova (EU, NAFTA, i Azijskopacifička zona slobodne trgovine i investiranja) sa jedne strane i multilateralizma, sa druge, čije će se istorijsko testiranje najpre obaviti povodom primene rezultata Urugvajske runde MTP i uhodavanja Svetske trgovinske organizacije.

Sedma, i u suštini najznačajnija skupina činilaca obuhvata kompleks tehnološki indukovanih promena i prilagođavanja, koji je rezultanta svih napred navedenih skupina promena, a istovremeno praosnov, povod i okvir uspostavljanja „novog" novog svetskog poretka, na više ravni:

- Nove tehnologije koje čine temelj stvaranja novog informatičkog postindustrijskog društva, omogućuju veliku brzinu i protočnost velike količine informacija (tzv. informacione magistrale) i vrše odlučujući uticaj na stvaranje novog sistema vrednosti, u civilizacijskom smislu, tržišna opredeljenja i preferencije potrošača, nove skale tražnje, utiču na oblikovanje stila i načina života;
- Nove tehnologije predodređuju relativnu efikasnost i konkurentnost preduzeća, uporedna svojstva i kvalitet proizvoda, a time cenovno-deviznu valorizaciju na tržištu, kretanja u platnom bilansu, tempo investicija i privrednog rasta, nivo zaposlenosti;
- Bitno je skraćen životni ciklus tzv. generičnih tehnologija, odnosno tehnologija koje stvaraju nove tehnologije, čime one preovlađuju, u pogledu sadržaja i ritma promena, sisteme organizacije i funkcije glavnih aktera razvoja, na nivou pojedinca, domaćinstava, preduzeća, regija i države;
- Nove tehnologije bitno utiču na izmenjenu socijalnu stratifikaciju društava, strukturu zaposlenosti

INSTITUT ZA SPOLJNU TRGOVINU
Beograd, Savezna Republika Jugoslavija

YU ISSN 0564-3619
UDK 339

FOREIGN TRADE RESEARCH INSTITUTE
Belgrade, Federal Republic of Yugoslavia

tržište
market

novac
money

kapital
capital

Broj 1

Godina XXXIII, Beograd, Januar-Mart 2000.

INSTITUT ZA SPOLJNU TRGOVINU
Beograd, Savezna Republika Jugoslavija

FOREIGN TRADE RESEARCH INSTITUTE
Belgrade, Federal Republic of Yugoslavia

YU ISSN 0564-3619
UDK 339

tržište
market

novac
money

kapital
capital

Broj 1

Godina XXXIII, Beograd, Januar-Mart 2000.

Mr Aleksandar Gračanac
Savetnik,
Sekcija za Zapadnu Evropu
Privredna komora Jugoslavije

STRUČNI RAD
UDC 338(430) : 339.56(430 : 497.1) "1990/1998"

PRIVREDA NEMAČKE I KARAKTERISTIKE EKONOMSKE SARADNJE JUGOSLAVIJE SA NEMAČKOM

Poslednjih deset godina nemačka privreda beleži permanentan privredni rast, što joj je omogućilo da postane prva ekonomska sila Evrope i treća u svetu posle SAD i Japana. Najveći društveni bruto proizvod, GDP per capita, u zemljama Evropske Unije, u 1995. godini, ostvarila je upravo Nemačka, od 42.500 DEM. Do tada, to je bio rekord u Evropskoj Uniji u poslednjoj deceniji. Istovremeno, izražena je visoka aktivnost Nemačke u Evropskoj Uniji, posebno kada je reč o Evropskoj monetarnoj Uniji. Nemačka kao vodeća ekonomska sila Evrope, učinila je mnogo na političkom planu da bi pospešila proces stvaranja monetarne unije i sporazumom iz Mastrihta, postavljeni su temelji koji su 1 januara 1999. godine otpočeli drugu fazu izgradnje Evropske monetarne unije, promocijom jedinstvene valute Euro.

U nemačkoj privredi od ukupno aktivno angažovane privrede, 36,1% je u rukama privatnog sektora. To je rezultiralo visokim trendom poslovne aktivnosti malih i srednjih preduzeća u svim granama indus-trije, posebno usluge, trgovina, transport i turizam. Posle drugog svetskog rata Nemačka je razvijala sve grane industrije ravnopravno. Ipak, veliki značaj za nemačku privredu odigrale su mašinska, hemijska, i industrija automobila koje su dale poseban imidž Nemačkoj u poslе-ratnom periodu.

Ukupno zaposleno aktivno stanov-ništvo u Nemačkoj iznosi 38,7 miliona ljudi, i to: u industriji 41%, poljoprivredi 3%, trgovini, turizmu i uslugama 56%. Društveni bruto proiyvod u 1998. godini iznosio je 5.108,1 milijardi DEM, u čijem stvaranju su procentualno industrijske grane učestvovale i to: *poljoprivreda 1,2% industrija 34,5% i usluge 64,4, pri inflaciji od 1,5%, i stopi nezaposlenosti od 10,8%.*

Nemačka tehnološka rešenja u vodećim svetskim granama industrije, omogućila su i visok rejting nemačkih proizvoda u mašinskoj, hemijskoj, tekstilnoj, automobilskoj industriji, brodogradnji, rudarstvu i u naftnoj industriji.

Sa 667.000 zaposlenih krajem 1998. godine i ostvarenim profitom od 860 milijardi DEM, automobilska industrija zauzima prvo mesto po značaju za razvoj privrede Nemačke, ispred mašinske i hemijske industrije i elektroprívrednog sistema.

Automobilska industrija Nemačke godišnje proizvede oko 4,7 miliona motora i delova za motore od kojih je 58% izvezeno u svet. Nemačka je jedna od retkih evropskih zemalja sa dugom i visoko kvalitetnom tradicijom u proizvodnji automobila. 1993. godine nemačka vlada je odlučila da u istočni deo zemlje investira 10 biliona DEM kako bi se kompletni potencijali, kadrovski i tehnološki prilago-dili najsavremenijim uslovima proizvodnje novih linija automobila. U tom kreiranju privrede angažovane su sve industrijske grane ali sa malim i srednjim preduzećima koja su odigrala ključnu ulogu u prestruk-turanju mašinskih inženjerskih kompleksa privrede u manje i prifitabilnije proizvodne celine, koje su predstavljale svojevrsna tehnološka jezgra. Mala i srednja preduzeća su fleksibilnom proizvodnjom, u pojedinim fazama izrade zapošljavala izmedju 500 i 1000 radnika, pri čemu je samo oko 2% tih srednjih fabrika zapošljavalo 1000 radnika.

Takav trend je nastavljen i u drugim industrijskim granama, gde oko 1,7% industrijskih preduzeća, kao velikih kompa-nija zapošljava više od 1000 radnika.

Mnoge od ovih kompanija su svetski poznate i priznate sa prepoznatljivim proizvodima i reputacijom visokog kvaliteta izrade. U automobilskoj industriji: *Volks-wagen, BMW i Daimler Benz*, u hemijskoj industriji: *Hoechst, Bayer i BASF*, mašin-skoj: *Thyssen AG*, elektro industriji: *Siemens, VEBA, Bosh, RWE.*

Najveće industrijske kompanije u 1998. godini.

Nemačka privreda je značajan svetski investitor zahvaljujući snažnim kompanijama koje su multinacionalnim konceptom osvojila sva tržišta sveta. Nemačke strane direktne investicije iznosile su u 1998. godini preko 60 milijardi DEM, dok je priliv stranih direktnih investicija u Nemačku bio oko 16 milijardi DEM. Nemačke strane direktne investicije u najvećem procentu bile su upućene u zemlje EU, oko 60%, u ostali deo Evrope oko 4%, u Ameriku oko 25%, Aziju 10% i Australiju i Novi Zeland oko 1%.

Nemačke kompanije su od ukupnih investicija najviše investirale u sledeće industrijske grane: izgradnju proizvodnih kapaciteta za više namena 20%, hemijskoj industriji 10%, automobilskoj industriji 6%, elektro inženjerskom kompleksu 3%, mašinskoj industriji 2%, u sektoru usluga 25%, u bankarskom sektoru 5%, u osiguravajući sektor 6%, osnivanje holding kompanija 10% i komercijalne poslove 3%.

Najveće direktne investicije Nemačka beleži u 1995. godini, kada je sa 48 milijardi DEM uloženog kapitala u inostranstvu postala i najveći investitor medju zemljama EU. U okviru EU, najviše investicionih aranžmana, Nemačka je ostvarila sa Velikom Britanijom, oko 20%, Francuskom oko 10%, Holandijom 5%, Italijom 5%.... Medju zemljama Centralne i Istočne Evrope, najveći procenat nemačkog kapitala se slio u Češku oko 3% od ukupnog iznosa direktnih investicija koje su išle u ove zemlje oko 4,5%. Na američkom kontinentu najviše je investirano u Ameriku oko 25%, u Aziju, u Kini i Japanu oko 10%, Singapuru 5%....

Istovremeno, Nemačka je i atraktivna zemlja za ulaganje stranog kapitala pose-bno zbog kvalitetne tehnološke infra-strukture koja je godinama unapredjivana sa najsavremenijim tehnologijama. Poslell svetskog rata Nemačka je usvojila strategiju koja se zasnivala na konceptu direktnog investiranja na svetskim tržištima sa izraženom ulogom nemačkih kompanija koje su time stvarale multinacionalne korporacije, stvarajući istovremeno komercijalno tehnološke alijanse, nasuprot američkim i azijskim multinacionalnim korporacijama. To je rezultiralo i većim investicionim ulaganjima Nemačke u inostranstvu u vrednosti od 325 biliona DEM, od stranih direktnih investicija u Nemačkoj u vrednosti od 203 biliona DEM, u periodu od 1948. do 1997. godine. Od ukupno investiranog kapitala u Nemačku u 1997. godini, u vrednosti od oko 16 biliona DEM, najveće učešće pripada SAD sa oko 25%, Velikoj Britaniji 20%, Francuskoj 10%, Holandiji 5%, Italiji 5%.. Sa azijskog kontinenta Japan prednjači u investicijama u nemačkoj privredi sa 15%, od ukupno uloženih stranih direktnih investicija.

Visok nivo direktnih investicija koje su priticale u nemačku privredu, podstican je sveukupnim liberalnim i proevropskim privrednim ambijentom koji je Savezna vlada maksimalno podržala, prvenstveno prestruktuiranjem pojedinih privrednih grana, kao i stvaranjem velikih mogućnosti privatnom sektoru, prvenstveno malim i srednjim preduzećima. Osnovna preokupa-cija kreatora ekonomske politike odnosila se na podizanje produktivnosti u privredi i zapošljavanjem velikog broja mladih nezaposlenih stručnjaka. Sa druge strane, posle ujedinjenja 1990. godine, nastali su i ekonomski lomovi u Istočnom delu koje je trebalo brzo sanirati. Orjentacijom na sopstvene snage, velike kompanije su preuzele veliki deo industrije bivše DDR i sa inostranim kapitalom sačinile okosnicu budućeg razvoja nemačke industrije. Sve aktivnosti kreirala je Savezna vlada preko institucionalnih kanala za investicije i promociju trgovine, u čemu je privatni sektor odigrao ključnu ulogu. Posle učinjenih prvih koraka, Savezna vlada je agresivnom ekspanzijom u svim evropskim i svetskim institucijama, vršila svojevrsnu promociju nemačke privrede kao najatraktivnije i najprofitabilnije zemlje EU, sa snažnim bankarskim sistemom, bez političkih i ekonomskih rizika. Takvoj politici nemačke vlade pogodovala je i vodeća uloga Nemačke u EU, ali posebno u Evropskoj monetarnoj uniji i snažnim uticajem nemačke marke.

Snažna ekonomska aktivnost Nema-čke u poslednjoj deceniji, omogućila je visoko mesto nemačkoj privredi po produktivnosti, rentabilitetu proizvodnje i visokom kvalitetu proizvoda, pri čemu je cena rada po satu iznosila 19,76 DEM u 1996., dok je u Francuskoj iste godine iznos 13,92 DEM, u Japanu 14,73 DEM u SAD 8,41 DEM. Velika finansijska ulaganja države u nemačke kompanije u

istočnom delu Nemačke koja su od 1990. godine, premašila 800 milijardi DEM, kao i mere Savezne vlade na prestruktuiranju privrede, uz podršku Savezne agencije za investicije i privatizaciju potpomognute bankama i osiguravajućim organizacijama, imale su za rezultat izmenjenu privrednu strukturu u kojoj mala i srednja preduzeća imaju neophodnu ulogu u funkcionisanju privrede i zapošljavanju velikog broja ludi. Na taj način je otpočeo proces stvaranja moderne privrede prilagodjene globalnim idejama i globalnom funkcionisanju privrede u 21. veku.

Danas je poslovno aktivno preko 500.000 malih i srednjih preduzeća, sa visoko profesionalnom radnom snagom, što čini oko 3,4 miliona ljudi od ukupno zaposlenog stanovništva. Ovaj trend se nastavlja sa tendencijom još bržeg prilagodjavanja i efikasnijeg prestruktuiranja i najosetljivijih grana industrije i javnih kompanija koje su vlasništvo države. Privatizacija u javnim kompanijama je imperativ sa bitno socijalnom komponen-tom i zapošljavanjem radne snage koja mora da se prekvalifikuje za nove profitabilnije programe. To je proces koji je najviše pogodio istočni deo Nemačke i koji je kao rezultat, poslednjih godina prikazao i relativno višu stopu nezaposlenosti oko 10.4% ili oko 4 miliona nezaposlenih.

Globalna strategija nemačke privrede za dominantnom ekonomskom ulogom u Evropi i svetu, donela je visoke stope privrednog rasta u poslednjoj deceniji, naročito je 1994. godina upamćena po visokoj stopi privrednog rasta od 7,2%. I u narednim godinama, 1995. 5,6% i 1996. oko 3,5% iznosi su bili u odnosu na evropske partnere najveći. U 1997., stopa privrednog rasta nešto je bila veća nego prethodne godine, da bi u 1998. dostigla nivo od 4% što je ujedno za rezultat imalo i smanjenje broja nezaposlenih.

Industrija

Osnovna karakteristika po kojoj je Savezna Republika Nemačka prepoznatljiva u svetu jeste najviši i najkvalitetniji nivo proizvodnje u svim granama industrije. Posebno se izdvajaju industrija mašina i opreme, automobilska industrija, industrija elektronike, hemijska industrija, avio industrija, proizvodnja telekomunikacione opreme.

Visok kvalitet izrade i najsavremenija tehnologija koja se primenjuje u nemačkoj industriji je rezultat visoko kvalifikovanih naučnih institucija koje prednjače u Evropi i uspešno konkurišu institucijama u SAD i Japanu. Po vrednosti obrta kapitala, prednjači automobilska industrija, čiji obrt iz godine u godinu raste i koji je u 1998. godini iznosi preko 300 milijardi DEM i što je po značaju rangira u sam vrh nemačke industrije. Sa preko 350.000 proizvedenih automobila godišnje, nemačka auto industrija je prva u Evropi i po prodaji, dok je u svetskim okvirima iza SAD i Japana sa tendencijom da preuzme liderskú ulogu u svetskoj proizvodnji automobila. Upravo je nedavno udruživanje Daimler Benza i Kryslera (SAD), najavilo novu eru vladavine nemačkih automobila na svetskom tržištu. Nemačka auto industrija je imidž prestižne zemlje proizvodjača automobila izgradila na permanentnim tehnološkim inovacijama koje su i licencirane kod pojedinih evropskih i svetskih proizvodjača automobila. Najnoviji primer je dugoročna kooperacija i investiciona saradnja sa češkom Škodom. Istovremeno je prisutna i tehnološka saradnja sa japanskom auto industrijom i drugim partnerima iz oblasti automobilske industrije širom sveta.

Sigurno je da nemačka mašinska industrija ima lidersku poziciju u Evropi, duži niz godina, zahvaljujući visokom tehnološkom ulaganju i kvalitetnim kadrovskim potencijalom. Isto tako, Nemačka je izgradjivala decenijama, imidž najsavremenijeg poslovnog inženjerstva, menadžerstva, što joj je omogućilo da i prenosom znanja i savremenih tehnologija osvaja svetsko tržište. Gotovo da u Evropi nema ni jedne zemlje sa jakom industrijom u kojoj nema nemačke tehnologije i opreme u većem ili manjem obimu. Ova industrija je godinama beležila svojevrsne rekorde u proizvodnji i obimu realizovanih projekata. 1995. godine, proizvedeno je 1,070.000 proizvoda u asortimanu od 20.000 različitih proizvoda, pri čemu je obrt kapitala iznosio oko 253 milijardi DEM, posle automobilske industrije gde je dostigao iznos od 260 milijardi DEM. Od ukupno proizvedenih proizvoda ove industrije, 43% je namenjeno izvozu, što

je svrstava u tri najprofitabilnije grane industrije.

Hemijska industrija zauzima treće mesto u nemačkoj privredi, zahvaljujući visokom obimu proizvedenih proizvoda i visokom obrtu kapitala koji iz godine u godinu rastu. I u oblasti hemijskih tehno-loških dostignuća, nemačka hemijska industrija ima lidersku ulogu. Većina hemijskih proizvoda proizvedenih u nemačkoj industriji su svetski priznate marke proizvoda, poput BASF, Bayera, Hoechsta. Sa 34.000 zaposlenih u 1995. godini, hemijska industrija je proizvela 538.000 hemijskih proizvoda i ostvarila obrt kapitala 180 biliona DEM, pri čemu je 56% od ukupne proizvodnje izvezeno. Elektronska industrija i elektro privreda sa obrtom kapitala u 1996. godini sa oko 222 milijardi DEM zauzele su četvrto mesto u industriji Nemačke, gde je zaposleno 910.000 ljudi i imaju značajnu ulogu za privredu u celini. Ukupni elektro-energetski kapaciteti iznose 109,73 miliona KW, pri čemu je proizvodnja 1996. godine, iznosila 529,1 biliona KW časova, dok je proizvodnja po stanovniku iznosila 5,727 KW časova. Tekstilna industrija sa 256.000 zaposlenih ostvarila je obrt kapitala od oko 200 milijardi DEM u 1996. godini, zatim industrija mašinskih konstrukcija i gradjevi-narstva ostvarile su zajedno obrt kapitala od oko 227 milijardi DEM sa 186.000 zapo-slenih.

Avio industrija je ostvarila u 1996. godini obrt kapitala 16 biliona DEM, sa 63.000 zaposlenih. Projekat nemačke avio industrije o formiranju zajedničke evropske avio industrije AIRBUS, koja je započeta pre nekoliko godina, podržale su Velika Britanija, Francuska, Italija i proizvodnja aviona i motora za avione je započela u svim ovim zemljama po principu pojedinačne izrade komponenti. Nemačka avio industrija je najviše uložila u ovaj projekat sa ciljem da Evropa ravnopravno konkuriše SAD. Formiranjem ove avio alijanse, Nemačka se kao lider Evrope izjasnila za globalni koncept ukrupnjavanja kapitala, projakata i ideja koje su postale imperativ u savremenim tržišnim uslovima privredjivanja na pragu 21 veka.

Poljoprivreda

Nemačka nije samo visoko industrija-lizovana zemlje, već i veliki proizvodjač hrane u Evropi. Nemačka poljoprivreda je gotovo indentično visoko modernizovana i osavremenjena najnovijim tehnologijama kao i industrija i čini značajnu kariku u proizvodno privrednom lancu. Oko polovine zemljišta Nemačke koje je namenjeno poljoprivredi, tačnije 36 miliona hektara, je u rukama farmi. Porodične farme su predominantne i čine 90% svih farmi na kojima se odvija poljoprivredna proizvodnja. Posebna karakteristika ovih farmi je što u svom organizaciono komerci-alnom poslovanju imaju i mala i srednja preduzeća koja pružaju različite usluge neophodne u obavljanju poljoprivredne delatnosti. Danas egzistira 523.000 farmi sa 275.000 zaposlenih. Razvojem poljoprivrede u regionima Nemačke, uporedo se i razvijala kompletna ambijentalna infrastruktura sela, tako da se danas može reći da je nemačko selo po životnom standardu i uslovima rada, izjednačeno i sa pojedinim privrednim granama. Istovremeno, nemački farmer se izjednačio sa američkim i prevazišao uslove i profesionalnost francuskog (seljaka), tj. farmera, koji je bio sinonim uspešnosti i kvaliteta poljoprivredne proizvodnje, dugi niz decenija u Evropi. Ono po čemu se nemačka farma razlikuje od drugih u Evropi je njen obim, uglavnom su to manje farme, proizvodnog tipa holding firme i uglavnom sa oko 70% proizvodnjom mesa i mleka. U istočnom delu Nemačke, farme su bile organizovane po drugačijem sistemu u velikim kombinatima sa velikim brojem životinja i raznovrsnom proizvodnom ponudom. Posebnim programom Savezne vlade, posle ujedinjenja 1990. godine, 90% ovih kombinata se privatizovalo i formirane su male i srednje farme po uzoru na farme u zapadnom delu Nemačke.

Proizvodnja hrane je u 1998. godini dostigla iznos u obrtu kapitala od 220 milijarde DEM, što je poljoprivredu svrstalo medju pet najznačajnijih privrednih dela-tnosti. Kao i sve zemlje EU, Nemačka je decenijama ulagala u poljoprivredu ali i vodila visoko profitabilnu politiku i u telima EU za poljoprivredu vodila vodeću ulogu da se poljoprivredna proizvodnja i njen krajnji rezultat hrana, visoko kotiraju u hijerarhiji prioritetnih strategija EU u celini.

U okviru poljoprivredne proizvodnje, posebno se neguje ribarstvo kao deo proizvodnje hrane. Kao pomorska zemlja, Nemačka je iskoristila prirodne resurse

Severnog i Baltičkog mora kao dela Atlanskog okeana u dužini morske obale gde su izgradjene fabrike za preradu morske ribe. Godišnje se ulovi oko 143,500 tona ribe za domaće tržište od čega se preradi 24.000 tona morske ribe.

Spoljna trgovina

Medjunarodna trgovina je od krucijalne važnosti za nemačku privredu. Savezna Republika Nemačka u svojoj politici prema svetu vodi veoma sofisti-ciranu politiku, politiku bliske bilateralne saradnje posebno u ekonomskoj politici gde jednu od ključnih uloga ima spoljna trgovina. Ona vodi politiku liberalne trgovine sa nijan-siranim pristupom mnogim barijerama od političkih do ekonomskih. Takav pristup je i omogućio čuvenu trijadu SAD, Japana i Nemačke u kojoj se partnerski odnos gradi uzajamnim konkurentskim pristupom u nastupu na svetskom tržištu, gde se svojevrsnom podelom ekonomskih sfera uticaja ostvaruju pojedinačni interesi članova trijade.

Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Nemačke po vrednosti u 1998. godini, u uvozu bili su:

Francuska - 68,1 mld. DEM, Holandija - 53,4 mld DEM, Italija - 53 mld. DEM, USA - 50 mld DEM, Belgija i Luksemburg 41,1 mld DEM, V.Britanija - 40 mld DEM, Japan - 35 mld DEM, Švajcarska - 28 mld DEM, Austrija - 23,3 mld DEM, Španija - 19,6 mld DEM, Kina - 15,9 mld DEM, Rusija, 13,6 mld DEM, Švedska - 13 mld DEM.

Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Nemačke po vrednosti u 1998. godini, u izvozu:

Francuska - 84,5 mld DEM, V.Britanija - 58 mld DEM, SAD - 54,6 mld DEM, Italija - 54,7 DEM, Holandija - 53,8 mld DEM, Belgija i Luksemburg- 47,0 mld DEM, Švajcarska - 39,7 mld DEM, Austrija - 39,2 mld DEM , Španija 24,7 mld DEM, Japan - 18,8 mld DEM, Švedska - 17,6 mld DEM, Danska - 13,8 mld DEM, Poljska - 12,7 mld DEM.

Spoljnotrgovinska razmena sa svetom u 1998. godini

IZVOZ 911.5 mld DEM,
UVOZ 857.6 mld DEM.

Posle SAD, Nemačka je najveći uvoznik, a njen udeo u svetskom uvozu iznosi oko 12%. I u izvozu Nemačka je u samom vrhu, gde deli prvu poziciju sa SAD i Japanom izmedju 13,5 i 15%. U izvozu prednjače proizvodi mašinske i auto-mobilske industrije sa industrijom motora i delova, proizvodi hemijske industrije, sa oko 88% od ukupnog izvoza, poljo-privredno prehrambeni proizvodi 5,0%, sirovine 2,3% i ostalo.
U uvozu su zastupljeni proizvodi niže faze obrade 74,2%, poljoprivredno prehrambeni proizvodi 9,9%, sirovine i repro materijal 5,9% i ostalo 3,6%.
Značajan udeo u društvenom bruto proizvodu ostvaruje trgovina i usluge u kojoj je zaposleno oko 6,2 miliona ljudi u 445.000 firmi. Ove firme su formirane kao trgovačko uslužna preduzeća koja se mogu fleksibilno prilagodjavati potrebama privrede u zavisnosti od profitabilnih projekata i proizvodnje novih proizvoda. Uspešno se uklapaju u spoljnotrgovinski milje industrije ali su i operativne na domaćem tržištu gde je njihova uloga nezamenljiva. Istovremeno, kao forma formiranja malih i srednjih preduzeća pokazali su kompatibilnost sa zahtevima novih trendova koje diktira savremena tržišna filozofija poslovanja i menadžment kao neophodna marketing aktivnost.

Banke

Nemačka valuta, marka beleži permanentan uspon u poslednjih 15 godina, kao najstabilnija i najkurentnija valuta Evrope i drugoplasirana u svetskim okvirima posle američkog dolara. Takvom snažnom ekspanzijom i održanjem na svetskom finansijskom tržištu, kumovala je jaka nemačka privreda koja je postala svetska sila. Nemačke banke, pre svih Deutsche Bundesbank (savezna nemačka banka) vodila je čvrstu monetarnu politiku na nivou države ali nezavisnu u kreiranju poslova i donošenja poslovnih odluka, sa tendencijom da postane, house bank, u koju će se slivati sve poslovne transakcije vezane za funkcionisanje bankarskog sistema i kontrole finansijskih depozita privrede, institucija i stanovništva.
U isto vreme odvojile su se funkcije osiguravajućih društava od uticaja banke i postale su samostalne u formiranju politike dugoročnog osiguranja, posebno u poslov-nim transakcijama, kao što to uspešno, decenijama posluje Hermes.